

ERNANI JOÃO SILVA

**DETERMINAÇÃO DAS ANÁLISES ECONÔMICO-FINANCEIRAS ADEQUADAS À
REDUÇÃO DA TAXA DE MORTALIDADE DAS EMPRESAS BRASILEIRAS:
ESTUDO DE DADOS DO SEBRAE ENTRE - 1998/2009**

Trabalho apresentado ao Departamento de Ciências Contábeis, Setor de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal do Paraná, como requisito parcial à conclusão do Curso de pós-graduação *lato sensu* de MBA em Auditoria Integral.

Orientador: Prof. Dr. Blênio César Severo Peixe

CURITIBA

2010

DEDICATÓRIA

À Margarete, minha amada esposa, e aos meus filhos Arthur e Marina, minhas maiores riquezas; por todo o amor e carinho que me deram durante esta jornada.

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 01 - FÓRMULA GERAL DA FUNÇÃO DE PRODUÇÃO	16
FIGURA 02 - FÓRMULA SIMPLIFICADA DA FUNÇÃO DE PRODUÇÃO.....	17
FIGURA 03 - FÓRMULAS DE MEDIDA DE PRODUÇÃO.....	18
FIGURA 04 - FÓRMULAS DE MEDIDA DE CUSTO DE PRODUÇÃO.....	21
FIGURA 05 - FÓRMULAS DE MEDIDA DE RECEITA DE UMA FIRMA	25
FIGURA 06 - ANÁLISE VERTICAL E HORIZONTAL COM RELAÇÃO AO ATIVO	45
FIGURA 07 - FÓRMULAS DA ANÁLISE VERTICAL, HORIZONTAL E ENDIVIDAMENTO.....	47
FIGURA 08 - FÓRMULAS DE ANÁLISE DO CICLO DE ATIVIDADES	49
FIGURA 09 - FÓRMULAS DE ANÁLISE ECONÔMICA.....	52
FIGURA 10 - FÓRMULAS DE ANÁLISE FINANCEIRA	56
FIGURA 11 - DIAGRAMA DO FLUXO DE CAIXA.....	58
FIGURA 12 - MPE'S BRASILEIRAS DO SETOR DE COMÉRCIO, 2000-2004.....	73
FIGURA 13 - MPE'S BRASILEIRAS DO SETOR DE SERVIÇO, 2000-2004	75
FIGURA 14 - ESTRUTURA RELATIVA DE CUSTO DAS MPE'S PAULISTAS POR SETOR, 1998. .	80
FIGURA 15 - MPE'S BRASILEIRAS, FINALIDADE DO EMPRÉSTIMO DESEJADO - 2009	91
FIGURA 16 - CAPITAL MÉDIO INVESTIDO NAS EMPRESAS ENTRE 2000-2002	95
FIGURA 17 - FATURAMENTO BRUTO ANUAL DAS EMPRESAS EXTINTAS ENTRE 2000-2002 ..	98
FIGURA 18 - RECUPERAÇÃO DOS RECURSOS DAS EMPRESAS EXTINTAS, 2000-2002.....	99
FIGURA 19 - MAIORES DIFICULDADES DAS EMPRESAS EXTINTAS ENTRE 2000-2002	100
FIGURA 20 - GENERO DOS PROPRIETÁRIOS DAS EMPRESAS BRASILEIRAS, 2000-2002.....	103
FIGURA 21 - EXPERIÊNCIA DOS PROPRIETÁRIOS DAS EMPRESAS, ENTRE 2000-2002	104
FIGURA 22 - MOTIVOS DA CONSTITUIÇÃO DAS EMPRESAS ENTRE 2000-2002	106
FIGURA 23 - AS 40 PERGUNTAS MAIS FREQUENTES DOS EMPRESÁRIOS, 2008	107
FIGURA 24 - QUOCIENTE ENTRE NATALIDADE MORTALIDADE EMPRESARIAL, 2000-2002...	109
FIGURA 25 – DISTRIBUIÇÃO EMPRESARIAL BRASILEIRA.....	111

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 01 - PRODUTO TOTAL, MÉDIO E MARGINAL NO CURTO PRAZO	19
GRÁFICO 02 - CUSTO TOTAL, CUSTO MÉDIO E CUSTO MARGINAL	22
GRÁFICO 03 - ISOCUSTO, ISOQUANTA E POSIÇÃO ÓTIMA	23
GRÁFICO 04 - CUSTO TOTAL, MÉDIO E MARGINAL NO LONGO PRAZO	24
GRÁFICO 05 - CURVA DA RECEITA TOTAL COM REDUÇÃO DO PREÇO DE VENDA	26
GRÁFICO 06 - MAXIMIZAÇÃO DO LUCRO NO CURTO PRAZO.....	27
GRÁFICO 07 - PONTO DE EQUILIBRIO	54
GRÁFICO 08 - DISTRIBUIÇÃO DAS ENTIDADES BRASILEIRAS SEGUNDO O PORTE, 2004....	66
GRÁFICO 09 - EMPRESAS ATIVAS CONFORME O PORTE ENTRE 2000-2002.....	67
GRÁFICO 10 - EMPRESAS EXTINTAS CONFORME O PORTE ENTRE 2000-2002	68
GRÁFICO 11 - EMPRESAS BRASILEIRAS ATIVAS CONFORME O SETOR ENTRE 2000-2002	70
GRÁFICO 12 - EMPRESAS EXTINTAS CONFORME O SETOR ENTRE 2000-2002	71
GRÁFICO 13 - TIPOS DE FORNECEDORES DAS MPE'S PAULISTAS, 2009.....	77
GRÁFICO 14 - PARTICIPAÇÃO DOS FORNECEDORES PELO VALOR DE COMPRA, 2009.	77
GRÁFICO 15 - COMPRAS DAS MPE'S BRASILEIRAS, 2008.	78
GRÁFICO 16 - PRAZO DAS COMPRAS DAS MPE'S BRASILEIRAS, 2009.	79
GRÁFICO 17 - ESTRUTURA RELATIVA DE CUSTO DAS MPE'S PAULISTAS, 1998.	79
GRÁFICO 18 - MPE'S PAULISTAS, PROVISÃO PARA 13º SALÁRIO DE 2009.....	80
GRÁFICO 19 - MPE'S PAULISTAS, INÍCIO DA PROVISÃO PARA 13º SALÁRIO DE 2009.....	81
GRÁFICO 20 - MPE'S BRASILEIRAS, CAIXA PESSOAL E CAIXA EMPRESARIAL - 2009	82
GRÁFICO 21 - TIPOS DE CLIENTES DAS MPE'S PAULISTAS, 2009.....	83
GRÁFICO 22 - PARTICIPAÇÃO DOS CLIENTES PELO VALOR DE FATURAMENTO, 2009.....	84
GRÁFICO 23 - NÍVEL DE INTERESSE DAS MPE'S NA EXPORTAÇÃO, 1998.	84
GRÁFICO 24 - ABRANGÊNCIA REGIONAL DAS EMPRESAS PAULISTAS, 1998	85
GRÁFICO 25 - VENDAS DAS MPE'S BRASILEIRAS, 2008.....	85
GRÁFICO 26 - MPE'S BRASILEIRAS, PRAZO DAS VENDAS MENSIS - 2009.....	86
GRÁFICO 27 - PERCEPÇÃO DE LUCRATIVIDADE DOS EMPRESÁRIOS PAULISTAS, 1998.....	87
GRÁFICO 28 - EXPECTATIVA DE FATURAMENTO DAS EMPRESAS PAULISTAS PARA 2010	88
GRÁFICO 29 - MPE'S BRASILEIRAS E O EMPRÉSTIMO BANCÁRIO, 2009	89
GRÁFICO 30 - FONTES DE FINANCIAMENTO DAS MPE'S BRASILEIRAS EM 2009	90
GRÁFICO 31 - MPE'S BRASILEIRAS, VALOR MEDIANO DO EMPRÉSTIMO DESEJADO - 2009 ..	91
GRÁFICO 32 - IDADE DAS MÁQUINAS UTILIZADAS PELAS EMPRESAS PAULISTAS, 1998	92
GRÁFICO 33 - NATUREZA DO IMÓVEL DAS EMPRESAS PAULISTAS, 1998.....	93
GRÁFICO 34 - EMPRESÁRIOS PAULISTAS - CURSO NOS ÚLTIMOS 12 MESES, 1998	94
GRÁFICO 35 - EMPREGADOS PAULISTAS - CURSO NOS ÚLTIMOS 12 MESES, 1998	94
GRÁFICO 36 - RECURSOS INVESTIDOS NAS EMPRESAS EXTINTAS ENTRE 2000-2002	96
GRÁFICO 37 - ORIGEM DOS RECURSOS DAS EMPRESAS EXTINTAS ENTRE 2000-2002	97
GRÁFICO 38 - PRINCIPAIS CLIENTES DAS EMPRESAS EXTINTAS ENTRE 2000-2002.....	101
GRÁFICO 39 - GÊNERO DOS PROPRIETÁRIOS DAS EMPRESAS BRASILEIRAS, 2000-2002...	102
GRÁFICO 40 - FAIXA ETÁRIA - PROPRIETÁRIOS DAS EMPRESAS BRASILEIRAS, 2000-2002.	102
GRÁFICO 41 - ATIVIDADES EXERCIDAS <i>EX ANTES</i> PELOS EX-PROPRIETÁRIOS, 2000-2002	105
GRÁFICO 42 - PRODUTOS SEBRAE UTILIZADOS PELAS EMPRESAS PAULISTAS -1998	108
GRÁFICO 43 - EMPRESAS PAULISTAS QUE JÁ UTILIZARAM O SEBRAE -1998	108

LISTA DE SIGLAS E SÍMBOLOS

\cong	Aproximadamente
CF	Custo Fixo [= CFT]
CFT	Custo Fixo Total [= CF]
CGB	Capital de Giro Bruto
CGP	Capital de Giro Próprio
CMe.....	Custo Médio [= CTMe]
CMg.....	Custo Marginal
CT	Custo Total
CTMe	Custo Total Médio [= CMe]
CV	Custo Variável [=CVT]
CVT	Custo Variável Total [=CV]
Δ	Delta, variação
DFC.....	Demonstrativo do Fluxo de Caixa
K	Capital
MPE's	Micro e Pequenas Empresas
MGE's	Médias e Grandes Empresas
\therefore	Portanto
p	Preço
PIB	Produto Interno Bruto
q	Quantidade produzida [= PT]
RMe.....	Receita Média
RMg.....	Receita Marginal
RN	Recursos Naturais
RT	Receita Total
Sebrae.....	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequena Empresas
TCC.....	Trabalho de Conclusão de Curso
TCT	Teoria dos Custos de Transação
Tr_{nq}	Trabalho não qualificado
Tr_q	Trabalho qualificado
UEI's	Unidades Econômicas Individuais
USP.....	Universidade de São Paulo
x	Fator de produção
x^0	Fator fixo de produção

RESUMO

SILVA, E.J. Determinação das Análises Econômico-Financeiras Adequadas à Redução da Taxa de Mortalidade das Empresas Brasileiras: Estudo de Dados do Sebrae Entre - 1998/2009. O objeto de estudo deste trabalho é o grupo de análises econômicas e financeiras utilizadas na gestão empresarial, dentro do contexto das empresas brasileiras. A motivação para o presente estudo vem do fato de ser considerada alta a taxa de mortalidade das empresas brasileiras nos dois primeiros anos de operação, quando comparada com outros países – tanto desenvolvidos como em desenvolvimento. Quanto ao ponto de vista, este estudo defende que deve existir entre as análises mais utilizadas pelo mercado um grupo específico de ferramentas que sejam mais adequadas à sobrevivência das empresas conforme o perfil das entidades extintas. Para o desenvolvimento desta argumentação foram analisados através das lentes da Economia e da Contabilidade, os dados de pesquisas - referentes aos anos entre 1998 e 2009 - presentes no *site* do Sebrae. A base teórica utilizada para este processamento foi principalmente (i) a Teoria das Firms, (ii) a Teoria dos Custos de Transação e (iii) os Elementos de Análises Econômico-financeiras. Do processamento dos dados chegou-se à conclusão de que as empresas de micro porte praticamente compõem todo o valor da taxa de mortalidade, como também são elas as principais entidades no ambiente sócio-econômico brasileiro, uma vez que representam a maioria tanto em volume de unidades produtivas e como também em geração de emprego. Do estudo destas microempresas foi estabelecido que as análises prospectivas ponto de equilíbrio e diagrama de fluxo de caixa e as retrospectivas lucratividade, rentabilidade e demonstrativo do fluxo de caixa são as ferramentas mais adequadas à redução da taxa de mortalidade empresarial.

Palavras-chave: Empresas; Pequeno porte; Taxa de mortalidade; Indicadores.

SUMÁRIO

LISTA DE FIGURAS	iv
LISTA DE GRÁFICOS	v
LISTA DE SIGLAS E SÍMBOLOS	vi
RESUMO.....	vii
1. INTRODUÇÃO	10
2 REVISÃO DE LITERATURA	13
2.1 TEORIA DAS FIRMAS.....	13
2.1.1 Conceitos econômicos	13
2.1.2 Os três grupos da teoria das firmas.....	15
2.1.3 Teoria da produção	15
2.1.4 A teoria do custo.....	20
2.1.4.1 Custo de curto prazo	20
2.1.4.2 Custo de longo prazo	23
2.1.5 Análise de Rendimentos	25
2.1.6 Otimização de Resultados	27
2.2 TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO	29
2.2.1 Origem e pressupostos básicos	29
2.2.2 Transação.....	31
2.2.3 Assimetria de informação e a Racionalidade Limitada	32
2.2.4 Potencial comportamento oportunista	34
2.2.5 Contratos.....	35
2.2.6 Governanças	36
2.3 FERRAMENTAS DE ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRA.....	37
2.3.1 Análise econômico-financeira: definição, objetivo e objeto.	37
2.3.2 Capacidade analítica e qualidade informacional.	38
2.3.3 As diferenças entre indicadores e índices.....	41
2.3.4 Análise estrutural	44
2.3.5 Análise de atividade.....	48
2.3.6 Análise econômica.....	50
2.3.7 Análise financeira	55
3 METODOLOGIA	62
3.1 TIPO DE PESQUISA.....	62
3.2 NATUREZA DA PESQUISA.....	62
3.3 ABORDAGEM TÉCNICA E PROCEDIMENTOS	62
3.4 LEVANTAMENTO E CONSOLIDAÇÃO DOS DADOS	63
3.5 DELIMITAÇÃO ESPACIAL TEMPORAL.....	63

4 DADOS LEVANTADOS.....	64
4.1 DEFINIÇÃO E DISTRIBUIÇÃO DAS EMPRESAS BRASILEIRAS	64
4.1.1 Critérios de definição de porte segundo o faturamento anual	64
4.1.2 Critérios de definição de porte segundo o número de colaboradores.....	65
4.1.3 Distribuição das empresas brasileiras segundo o número de colaboradores.....	66
4.1.4 Distribuição das empresas brasileiras extintas e ativas segundo o porte.....	67
4.1.5 Distribuição das empresas brasileiras extintas e ativas segundo o setor	70
4.2 PERFIL DAS EMPRESAS BRASILEIRAS DE MICRO E PEQUENO PORTE	72
4.2.1 Distribuição dos setores por segmento	72
4.2.2 Fornecedores, compras e custos	76
4.2.3 Clientes, vendas e lucratividade	83
4.2.4 Origem e destino dos financiamentos realizados ou desejados.....	88
4.3 PERFIL DAS EMPRESAS EXTINTAS.....	95
4.3.1 Composição do capital investido.....	95
4.3.2 Origem dos recursos utilizados	96
4.3.3 Faturamento bruto anual.....	97
4.3.4 Taxa de recuperação do investimento realizado ao término da operação	99
4.3.5 Maiores dificuldades sentidas durante o período de operação	100
4.4 PERFIL DOS EMPRESÁRIOS DAS EMPRESAS EXTINTAS	101
4.4.1 Distribuição segundo o gênero e a idade	102
4.4.2 Distribuição segundo o grau de estudo e experiência no ramo	103
4.4.3 Atividades dos proprietários ex-ante e ex-post a operação da empresa	104
4.4.4 Conhecimento e fatores de motivação do empreendedor.....	106
5 CONFRONTO ENTRE TEORIA E DADOS	110
5.1 AUTOPSIA DAS EMPRESAS EXTINTAS	110
5.1.1 Conforme o porte e o setor	110
5.1.2 Conforme o segmento de atividade	112
5.1.3 Conforme a estrutura e comportamento	114
5.2 CRITÉRIOS NECESSÁRIOS PARA SOBREVIVÊNCIA.....	117
5.2.1 Receita mínima para equilíbrio.....	118
5.2.2 Gasto máximo à receita de equilíbrio	119
5.2.3 Preço de equilíbrio entre demanda e capacidade instalada.....	120
5.2.4 Comportamento do proprietário	121
5.3 ANÁLISES ECONOMICAS E FINANCEIRAS MAIS ADEQUADAS.....	122
5.3.1 Principais problemas no uso das análises econômicas nas microempresas.....	122
5.3.2 Análises adequadas ao perfil da microempresa.....	124
6 CONCLUSÃO	128
7 REFERÊNCIAS.....	130
8 DOCUMENTOS CONSULTADOS.....	133

1. INTRODUÇÃO

A mídia em geral expõe com certa freqüência que a taxa de mortalidade das empresas brasileiras, considerando os dois primeiros anos de operação, é muito alta. A subjetividade da comunicação de massa encontra apoio nos objetivos relatórios científicos de respeitadas institutos, onde os valores nacionais deste tipo de mortalidade são confrontados com os de outros países. Por exemplo, no ano de 2006 a Fundação Universitária de Brasília divulgou que a taxa de mortalidade empresarial para os dois primeiros anos de operação era, entre outras, de: 20% para os Estados Unidos da América, 30% para países como Portugal, Itália e França; e de 49% para o Brasil (SEBRAE, 2010g). Ou seja, aparentemente o país tupi-guarani realmente faz jus à sua fama de cemitério de empresas.

O cenário acima levanta a suspeita de que algum elemento no processo de gestão das empresas brasileiras não deve estar em sintonia com as necessidades impostas pelo mercado atual. Pois, somente um descompasso de tal natureza justificaria, dentro de uma economia aberta e globalizada como a do Brasil - condição firmada a partir da década de 1990 -, a manutenção da taxa de mortalidade empresarial acima dos níveis internacionais; isto é, sem que esta taxa sofresse os efeitos de um movimento de ajuste pelo mercado. Assim, a busca de instrumentos que possam melhorar a gestão empresarial, com vistas a reduzir a taxa de mortalidade, é de grande importância para o país.

Para analisar um país tão extenso em volume territorial e tão divergente em suas características regionais, como é o Brasil, surge a necessidade de fragmentá-lo em alguma unidade comum de estudo. Neste caso, as empresas de “micro e pequeno porte”, também chamadas de “Micro e Pequenas Empresas” (MPE's), foram escolhidas para serem esta unidade. Este grupo representa, no Brasil, 98% das empresas em número de instituições, gera 20% do “Produto Interno Bruto” (PIB) e detém dois terços dos postos de trabalho (SEBRAE, 2010o, 2010n). Ou seja, o grupo das MPE's é sem dúvida um elemento de grande relevância na questão sócio-econômica do país. Por este motivo, foi o grupo escolhido para servir de cenário de estudo das ferramentas econômico-financeiras mais adequadas na gestão empresarial, como forma de ampliação da taxa de sobrevivência das entidades produtivas brasileiras nos dois primeiros anos de operação.

Apresentado o contexto de estudo é possível, agora, definir a lógica da problematização que é aqui levantada. Partindo da premissa de que as MPE's, em geral, são montadas mais por questões de necessidade do investidor do que por questões de oportunidades de mercado (SEBRAE, 2010h), tem-se que o investidor pode ser um agente inapto à gestão de seu próprio negócio. Entre outros motivos, por ele, provavelmente, desconhecer o significado de várias ferramentas de gestão que são essências para um processo de tomada de decisão. Porém, por serem estes “gestores” racionais, com o passar do tempo, muitos devem acabar, pela necessidade, tendo que buscar cursos para suprirem esta carência de conhecimento. Desta forma, possivelmente, estes agentes devem ter sido apresentados às análises econômico-financeiras. Sendo assim, surge a questão:

Considerando que os investidores são agentes racionais e que o Sebrae – entre outras instituições - oferece cursos financeiros e de gestão; por que estes empresários não fazem uso das ferramentas de análise econômico-financeira na gestão de seus negócios ou se usam por que estas ferramentas não reduzem a taxa de mortalidade empresarial brasileira?

Para o problema acima, o ponto de vista deste trabalho é de que a grande dificuldade dos empresários no uso dos indicadores está na forma e no volume como estas ferramentas são expostas. Para tanto, este estudo apresenta dois argumentos. Primeiro, considerando que uma divergência no perfil dos alunos de um curso reduz a eficiência do aprendizado, isto significa que provavelmente deve existir uma grande variância no perfil das entidades que compõem as MEP's – tanto dos gestores como das empresas que estes representam. Segundo, partindo da premissa que o perfil de negócio de uma empresa exige mais do uso de certas ferramentas do que de outras, é possível que as análises essenciais devam estar perdidas no meio de outras tantas, as quais não fazem nenhum sentido para a realidade da empresa ou pior, que podem até induzir gestores a interpretações perigosamente errôneas sobre o posicionamento atual e futuro de suas operações.

Quanto às justificativas que motivaram a construção deste trabalho, três pontos principais se destacam. Primeiro, as MPE's são de grande importância socioeconômica para o país; são elas, de forma agregada, que mais empregam a “população economicamente ativa” do Brasil. Sendo assim, identificar elementos que possam reduzir a mortalidade deste grupo de empresas é uma forma de reduzir de

forma direta o desemprego e aumentar de forma indireta o PIB – seja pela ótica da renda ou do consumo das famílias. Ou seja, este é um assunto de grande relevância social e econômica para o país. Segundo, tem-se a questão profissional; as ciências econômico-financeiras especificam que uma entidade deve ser perene em sua existência – salvo quando o contrário é dito em seu contrato social –, sendo assim, é uma imperfeição de mercado a mortalidade prematura das MPE's em decorrência da ausência ou do mau uso das ferramentas de análise econômico-financeiros. Portanto, a busca de instrumentos que possam reverter este quadro econômico é uma obrigação do profissional das ciências sociais aplicadas. Por fim, o terceiro ponto de motivação é o interesse pessoal, que consiste, principalmente, no desejo de obter com este “Trabalho de Conclusão de Curso” (TCC) o título de especialista com MBA em auditoria integral.

Pelo exposto o objetivo geral deste TCC é identificar quais são as análises econômico-financeiros mais adequados para o perfil das MPE's e de seus gestores, para assim, reduzir a taxa de mortalidade empresarial nos dois primeiros anos de operação. Quanto aos seus objetivos específicos, o presente trabalho tem como metas os seguintes itens: (i) identificar a distribuição das MPE's por setor econômico; (ii) verificar a composição média de capital das MPE's; (iii) qualificar a extensão do negócio das MPE's; (iv) identificar as estrutura de mercado das MPE's; (v) analisar o perfil sócio-econômico dos empresários das MPE's e (vi) confrontar os resultados com a fundamentação teórica.

O conteúdo de deste material encontra se dividido, além dessa introdução em mais cinco partes: (i) revisão de literatura, (ii) metodologia, (iii) dados levantados, (iv) confronto entre teoria e dados levantados e, por fim, (v) conclusão. A “revisão de literatura” aborda os conceitos econômicos e financeiros da microeconomia e da análise de demonstrativos contábeis que são usados na avaliação dos dados das empresas brasileiras. A “metodologia” expõe a linha de estudo utilizada na condução do trabalho. O tópico “dados levantados” apresenta o contexto empresarial brasileiro segundo as pesquisas realizadas pelo Sebrae entre 1998 a 2009. “Confronto entre teoria e dados levantados” realiza a análise dos dados levantados na terceira parte com base na teoria apresentada na revisão de literatura. Por fim, tópico “conclusão” é exposição do resultado do confronto realizado no tópico anterior.

2 REVISÃO DE LITERATURA

Este capítulo está dividido em três partes principais: (i) a Teoria das Firmas, (ii) a Teoria dos Custos de Transação e (iii) as Ferramentas de Análise Econômico-Financeira. A primeira parte define os principais conceitos econômicos à análise de uma empresa pela ótica marginalista. Em seguida, os principais elementos que estão envolvidos em processo de transação são expostos, agora dentro de um contexto menos numérico, ou seja, mais psicológico. Por fim, na última parte são apresentados alguns dos elementos de análise econômico-financeira mais tradicionais de gestão ou avaliação financeira empresarial.

2.1 TEORIA DAS FIRMAS

O presente tópico está dividido em sete sub-tópicos: (i) conceitos econômicos; (ii) os três grupos da teoria das firmas; (iii) a teoria da produção; (iv) a teoria dos custos – subdividida em custos de curto e longo prazo; (v) custo de longo prazo; (vi) análise de rendimento e (vii) otimização de resultados.

2.1.1 Conceitos econômicos

Segundo o Manual da USP (2003, p 8), a Economia “[...] é uma ciência social que estuda a administração dos recursos escassos entre usos alternativos e fins competitivos”. Dito de outra forma é a ciência que estuda o movimento de escolha dos agentes econômicos no processo de alocação dos recursos escassos; tendo como premissa básica que estes agentes são racionais e, sendo assim, “[...] alocam sua renda, entre diferentes bens e serviços, procurando maximizar o próprio bem-estar” (PINDYCK; RUBINFELD, 2006, p 56). Ou seja, os “*trade-offs*”¹ são considerados, nas ciências econômicas, como sendo algo inerente ao ambiente econômico, por exemplo: (i) o consumidor precisa escolher o que irá consumir pela limitação de sua renda; (ii) a empresa precisa escolher o que irá consumir e produzir pela limitação de sua capacidade produtiva; (iii) o trabalhador precisa escolher qual tempo dispensará entre trabalho e lazer com base em suas necessidades/limitações

¹ Termo “*trade-off*” tem origem na língua inglesa e significa um processo de escolha com base no julgamento de causa e efeito (implicações)

físicas e sociais; (iv) O Estado precisa escolher qual será a taxa de juro conforme a limitação dos recursos produtivos da nação; (v) entre tantas outras situações decisórias presentes em um cenário econômico.

O estudo econômico está dividido basicamente em dois segmentos: Macroeconomia e Microeconomia. O Manual da USP (2003, p. 588) define a Macroeconomia como sendo o “[...] estudo da determinação e do comportamento dos grandes agregados, como PIB, consumo nacional, investimento agregados, exportação, nível geral dos preços [...]”. A Microeconomia, por outro lado, segundo Pindyck e Rubinfeld (2006, p. 598), é o ramo do estudo econômico que se preocupa com “[...] comportamento das unidades econômicas individuais – consumidores, empresas, trabalhadores e investidores -, assim como dos mercados, formados por essas unidades”.²

Pela definição de Pindyck e Rubinfeld (2006, p. 7), mercados são ambientes nos quais as transações, “[...] efetivas ou potenciais, determinam o preço de um produto ou de um conjunto de produtos”. Nestes os preços dos ativos são determinados, como consequência da exposição dos agentes aos *trade-offs* transacionais. Um mercado pode ser delimitado tanto pela localização geográfica dos compradores e vendedores como pela gama de produto transacionado – e.g., mercado de Curitiba, mercado de sorvete, mercado de sorvete em Curitiba. Quanto à classificação, os mercados podem ser divididos em dois grupos principais: “competitivos” e “não competitivos”. Os mercados competitivos seriam mercados onde nenhuma entidade ou grupo de entidade, que nele esteja inserido, é capaz de concentrar um nível de poder a ponto de controlá-lo – o caso extremo é o “mercado perfeitamente competitivo”, definido por Pindyck e Rubinfeld, como sendo uma região transacional, onde:

[...] todas as empresas produzem um produto idêntico, e cada uma delas é tão pequena em relação à dimensão do setor que suas decisões não têm nenhum impacto sobre o preço de mercado. Novas empresas poderão entrar facilmente no setor, caso percebam um potencial para obter lucros, e as já existentes poderão deixar o setor se começarem a perder dinheiro. (PINDYCK; RUBINFELD, 2006, p. 221)

² Unidades Econômicas Individuais (UEI)

Poucos são os mercados perfeitamente competitivos, isto é, com uma curva de demanda perfeitamente horizontal relacionada a um produto. Porém, existem muitos mercados que são altamente competitivos; ou seja, mercados onde as empresas enfrentam “[...] curvas de demanda de alta elasticidade e relativa facilidade de entrada e saída” (PINDYCK; RUBINFELD, 2006, p. 223). Os mercados competitivos apresentam três premissas básicas: (i) são tomadores de preço; (ii) seus produtos são similares; (iii) elevada liberdade de entrada e saída das empresas.

Já os mercados não competitivos seriam os mercados onde a concorrência não ocorre de forma igualitária, pois certas entidades ou grupo de entidade concentrariam o poder de mercado, interferindo no equilíbrio econômico deste - os casos extremos seriam o monopólio (um vendedor) e monopsônio (um comprador).

2.1.2 Os três grupos da teoria das firmas

Dentro da Microeconomia há um campo de estudo chamado “Teoria das firmas”, sendo seu foco a análise econômica pela ótica do produtor. Segundo o Manual da USP (2003, p 160) esta teoria pode ser interpretada como sendo um título geral que abrange três tópicos específicos “[...] a teoria da produção, a teoria dos custos, a análise dos rendimentos da firma”. A primeira, “Teoria da produção”, entre outras contribuições, é a base para a análise dos custos e dos rendimentos através do estudo do nível de produção. Já a “Teoria dos custos” é a análise mais profunda da relação da produção e do gasto que é necessário a esta produção. Por fim, a “Análise de rendimento” é o segmento que se preocupa em estudar o rendimento gerado para cada volume de produção realizado por uma firma. Ou seja, a “Teoria das firmas” é a parte da teoria econômica que estuda o comportamento da firma através da produção, que por sua vez é definida com base nos custos e rendimentos que necessita e gera, com vistas à obtenção e maximização do lucro.

2.1.3 Teoria da produção

A produção é a “transformação dos fatores adquiridos pela empresa em produtos para a venda no mercado” (MANUAL DA USP, 2003, p. 161). Ou seja, uma entidade adquire recursos – e.g., trabalho, máquinas, matéria-prima, entre outros

fatores produtivos – para combiná-los de tal forma que estes produzam um determinado volume de um bem. Este volume, segundo a teoria da firma, deve ser em um nível em que ocorra o uso racional dos fatores de forma a maximizar o processo de produção, dentro das imposições do mercado, tanto do consumidor como do concorrente. Sendo assim, a definição do que são funções de produção, bem como de seu pressuposto, pode ser feita com a seguinte citação:

[...] descrevem o que é tecnicamente viável quando a empresa opera eficientemente, ou seja, quando utiliza cada combinação de insumo da forma mais eficaz possível. Suposição de que a produção seja sempre tecnicamente eficiente não é constantemente válida; porém, é razoável esperar que empresas que busquem lucros não desperdicem recursos. (PINDYCK; RUBINFELD, 2006, p. 161)

A definição quanto à forma como os fatores de produção são combinados está relacionada com a tecnologia utilizada pelas empresas. A “tecnologia”, na Ciência Econômica, é muito mais do que apenas máquinas ou bens de informática, significa um método para o uso de insumos produtivos. Dentro deste conceito a tecnologia, nas funções de produção, tem um forte peso, pois a “[...] medida que a tecnologia se torna mais avançada e a função de produção se modifica, uma empresa pode passar a obter maior volume de produção por determinado conjunto de insumos” (PINDYCK; RUBINFELD, 2006, p. 161).

Segundo Socolik e Costa (2009, p. 12), pode-se “[...] representar uma função de produção de várias maneiras [...] $X = f(a, b, c)$, como Leftwich [...]. $q = f(x_1, x_2)$, como Henderson e Quandt [...]. $Q = f(Tr_q, Tr_{nq}, RN, K)$, como Castro e Lessa [...] “. Todas estas formas, indiferente qual seja a grafia, expõem que a quantidade de um bem é dada pela combinação de certas quantidades de insumos, conforme a tecnologia utilizada. A forma mais comum em livros-textos brasileiros é a forma de Henderson e Quandt:

$$q = f(x_1, x_2, \dots, x_n)$$

onde:

q : quantidade produzida de um bem

x_1, x_2, \dots, x_n : quantidade utilizadas de diversos fatores

FIGURA 01 - FÓRMULA GERAL DA FUNÇÃO DE PRODUÇÃO
FONTE: O autor (2010) com base no MANUAL DA USP (2003, p.162)

A função geral de produção de Henderson e Quandt pode ser simplificada em seu “n” número de fatores agrupando-os em apenas duas variáveis mais simples: (i) grupo dos fatores variáveis e (ii) grupo dos fatores fixos. Os fatores variáveis abrangem os fatores de produção “[...] cujas quantidades utilizadas variam com a realização do processo produtivo” (MANUAL DA USP, 2003, p. 163) – e.g., matéria-prima. Já os fatores fixos representam os fatores de produção “[...] cujas quantidades utilizadas não variam com a realização do processo produtivo” (MANUAL DA USP, 2003, p. 163) – e.g., máquinas e imóvel dentro do limite da capacidade instalada.

$$q = f(x_1, x_2^0)$$

onde:

q..... : quantidade produzida de um bem

x_1 : quantidade utilizada de fator variável

x_2^0 : quantidade utilizada de fator fixo

FIGURA 02 - FÓRMULA SIMPLIFICADA DA FUNÇÃO DE PRODUÇÃO
 FONTE: O autor (2010) com base no MANUAL DA USP (2003, p. 163)

Com a definição do que vem a ser fator variável e fixo é possível definir o conceito de tempo dentro da análise econômica. De acordo com o Manual da USP, a Economia considera que o tempo é dividido em dois tipos de relações:

A primeira delas ocorre quando, na função de produção, alguns fatores são fixos e outros variáveis. Esse tipo de relação identifica o que a teoria denomina curto prazo. O segundo tipo de relação identifica o longo prazo e ocorre quando todos os fatores são variáveis. (MANUAL DA USP, 2003, p 163)

Para o primeiro caso, o curto prazo, tem-se como exemplo o tempo que leva para substituir uma máquina. Já para o longo prazo, um bom exemplo é o tempo demandado para alterar toda uma linha de produção.

Quanto à forma de mensuração, a produção de uma empresa pode ser medida em diferentes unidades de referência, sendo as três principais: (i) produção total, (ii) produção média, (iii) produção marginal. A primeira medida é a própria função de produção da entidade e as outras duas medidas são as formas relativas

dentro de uma análise comparativa, respectivamente “unidade geral” e “unidade incremental”.

a) Produção total do fator variável (PT = q)

$$q = f(x_1, x_2^0) = PT$$

b) Produção média do fator variável (PTMe = PMe)

$$PMe = q / x_1$$

c) Produção marginal do fator variável (PMg)

$$PMg = \Delta q / \Delta x_1$$

onde:

PMe..... : quantidade "média" produzida de um bem pelo uso de fator variável

PMg..... : quantidade "marginal" produzida de um bem pelo uso de fator variável

PT..... : quantidade "total" produzida de um bem pelo uso de fator variável

q..... : o mesmo que PT

x_1 : quantidade utilizada de fator variável

x_2^0 : quantidade utilizada de fator fixo

Δ : Delta, sinal de variação

FIGURA 03 - FÓRMULAS DE MEDIDA DE PRODUÇÃO

FONTE: O autor (2010) com base no MANUAL DA USP (2003, p. 163 e 164)

Segundo a fórmula da Figura 03, temos que: (i) produção total é dada pela própria função de produção [forma simplificada], (ii) a produção média é a produtividade média do fator variável [o quociente entre produção total e a quantidade utilizada do fator variável], (iii) a produção marginal, também chamada de produto marginal, é a “[...] relação entre as variações do produto total e as variações da quantidade utilizada do fator variável”³ (MANUAL DA USP, 2003, p. 164).

Por mais importantes que estes valores possam parecer, nenhum deles é útil quando utilizado isoladamente. Porém, analisados juntos estes valores dizem muito sobre a produção de uma empresa. O que pode ser comprovado com o gráfico que segue (GRÁFICO 01), onde, com base na explicação feita por Pindyck e Rubinfeld (2006, p. 158-178) - no capítulo seis, denominado “Produção”-, tem-se que:

- (i) a inclinação máxima para o PMg ocorre quando a segunda derivada é igual a zero. A partir deste ponto os valores do PMg caem à medida que uma nova unidade de fator variável é adicionada;

³ Ou seja, a variação da quantidade de produção decorrente da variação de uma unidade do fator variável.

- (ii) a eficiência do fator variável atinge seu nível máximo quando o valor PMg se iguala ao do PMe. Ou seja, este é o último momento que o acréscimo de uma nova unidade do fator variável gera um PMe maior que ao do momento anterior. Desta forma os acréscimos de novas unidades de fator variável ainda produzem um aumento no produto total (q), porém sendo cada vez menor a intensidade do ganho;

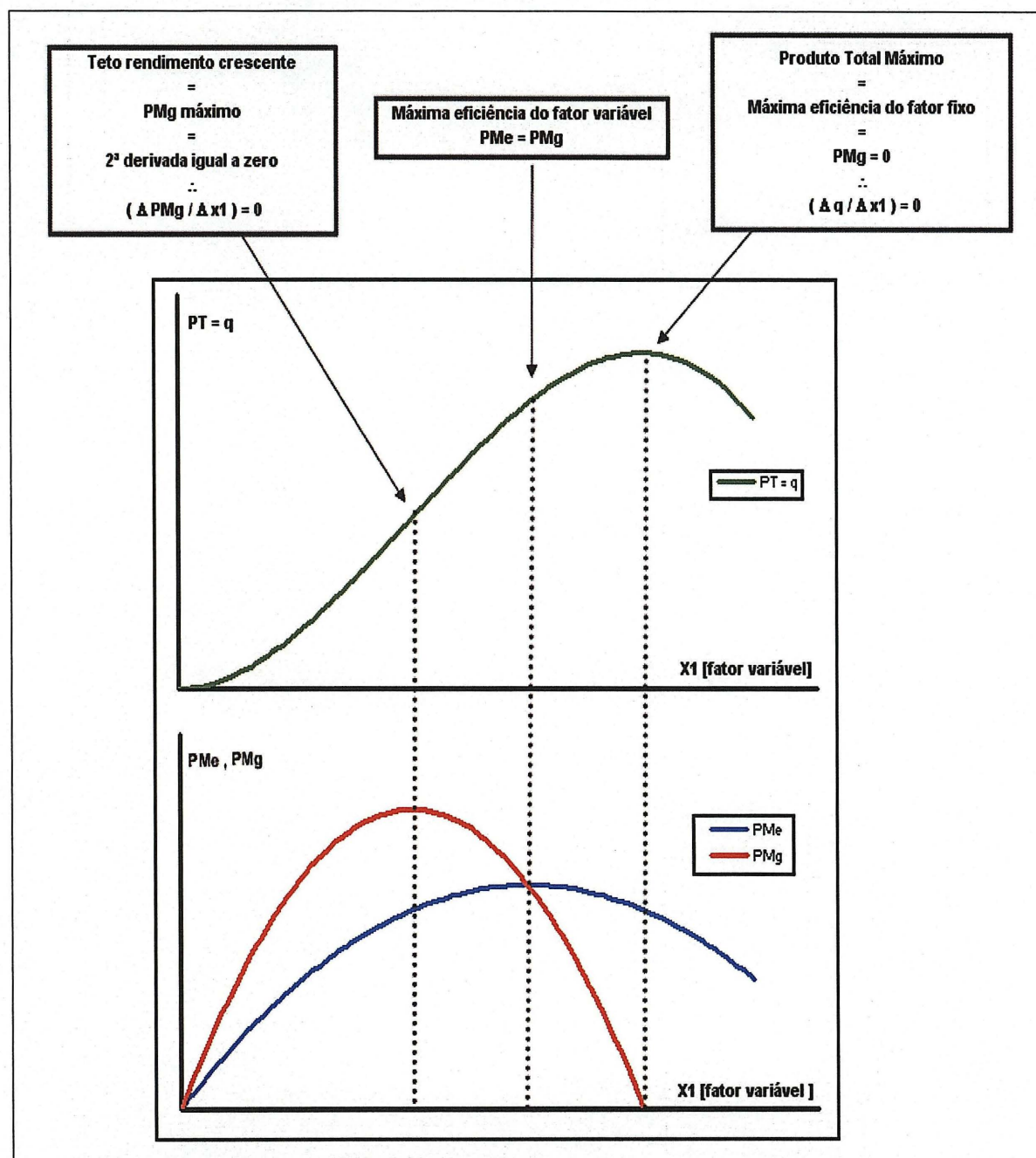


GRÁFICO 01 - PRODUTO TOTAL, MÉDIO E MARGINAL NO CURTO PRAZO.
 FONTE: O autor (2010) com base no MANUAL DA USP (2003, p. 166)

- (iii) A produção de uma empresa atinge seu limite de máximo de crescimento, considerando o fator de produção fixo existente, quando o PMg atinge o valor zero. Isto é, quando ocorre a intersecção do PMg com o eixo do fator variável. Neste ponto o fator fixo encontra-se em seu nível de máxima eficiência – a produção desta firma está em pleno emprego dos fatores de produção. A partir deste ponto o PMg é negativo e a cada novo acréscimo de fator variável a firma tem como resultado a queda no volume de produção. Ou seja, a produção será considerada economicamente inviável, pois a partir deste ponto ocorre que a cada acréscimo de insumo variável resulta em decréscimo de produção.

2.1.4 A teoria do custo

A segunda parte da teoria da firma é a teoria do custo, a qual analisa a empresa pela ótica do custo de produção da empresa. Para tanto, o custo é avaliado dentro de duas situações distintas: (i) custos de curto prazo e (ii) custos de longo prazo.

2.1.4.1 Custo de curto prazo

Como foi dito anteriormente, o curto prazo é definido como sendo a extensão temporal dentro da qual pelos menos um dos fatores produtivos não pode ser alterado pela empresa. Nas funções de produção este fator fixo é representado pelo símbolo " X_2^0 " e os demais fatores, tidos como variáveis, por " X_1 ". Portanto, no curto prazo as possibilidades de combinações dos insumos no processo produtivo ficam limitadas ao fator " X_1 ". Sendo assim, surgem no processo produtivo situações iguais ao Gráfico 01, onde o incremento de fatores do grupo " X_1 " evolui o cenário econômico empresarial de "viável" para "inviável". A região viável seria composta por duas fases: (i) rendimentos crescentes⁴ e os (ii) rendimentos decrescentes positivos – nesta última fase estariam os pontos de máxima eficiência do fator " X_1 " e de máxima eficiência do fator " X_2^0 ". Já a região inviável seria a área formada pelos rendimentos decrescentes negativos, ou seja, seria toda a área formada após o

⁴ O incremento de uma unidade de fator produtivo resulta em mais que uma unidade de produto incremental

ponto de máxima eficiência do fator “ X_2^0 ” - a partir deste o incremento do fator “ X_1 ” além de agregar mais custo absoluto ainda reduz, devido a limitação do fator “ X_2^0 ”, o volume total produzido pela empresa. Os efeitos monetários destas alterações podem ser representados pelas fórmulas presentes na Figura 04.

a) Custo total de curto prazo (CT)

$$CT = CVT + CFT = (p_1 \cdot x_1) + (p_2 \cdot x_2^0)$$

b) Custo médio de curto prazo (CMe)

$$CMe = CT / q = (CVT / q) + (CFT / q)$$

c) Custo marginal de curto prazo (CMg)

$$CMg = \Delta CT / \Delta q = \Delta (CVT + CFT) / \Delta q \Rightarrow \text{sendo que } \Delta CFT = 0 \Rightarrow \Delta CVT / \Delta q$$

onde:

CMe..... : custo "médio" de produção

CMg..... : custo "marginal" de produção

CT..... : custo "total" de produção

CVT..... : custo "variável" total de produção

CFT..... : custo "fixo" total de produção

q..... : quantidade "total" produzida de um bem pelo uso de fator variável

p_1 : custo unitário do fator variável

p_2 : custo unitário do fator fixo

x_1 : quantidade utilizada de fator variável

x_2^0 : quantidade utilizada de fator fixo

Δ : Delta, sinal de variação

FIGURA 04 - FÓRMULAS DE MEDIDA DE CUSTO DE PRODUÇÃO

FONTE: O autor (2010) com base no MANUAL DA USP (2003, p. 173-177)

As fórmulas apresentadas acima demonstram que no curto prazo o "custo total" de uma empresa está exclusivamente relacionado com o "custo variável". Ou seja, para reduzir ou aumentar o custo total no curto prazo os elementos a serem considerados são exclusivamente o “ X_1 ” e “ p_1 ”. Além do “CT” estes fatores variáveis alteram também, de forma exclusiva, o CMg da empresa. No Gráfico 02 é possível demonstrar que o CMg de uma empresa - em sua inclinação positiva - corta tanto a curva do “Custo Total Médio” (CTMe) como a curva do “Custo Variável Médio”

(CVMe) nos pontos onde estas apresentam seus valores mínimos. O ponto de intersecção da CVMe com a CMg é o ponto onde a relação custo e volume de produção é mais favorável para uma empresa no curto prazo. A partir deste ponto a cada incremento de produção o CVMe tende a subir mais que a queda obtida no CFMe aumentando assim o CTMe. Ou seja, quanto mais a empresa produzir mais caro ficará cada unidade produzida por ela depois da intersecção das curvas do CVMe e CMg.

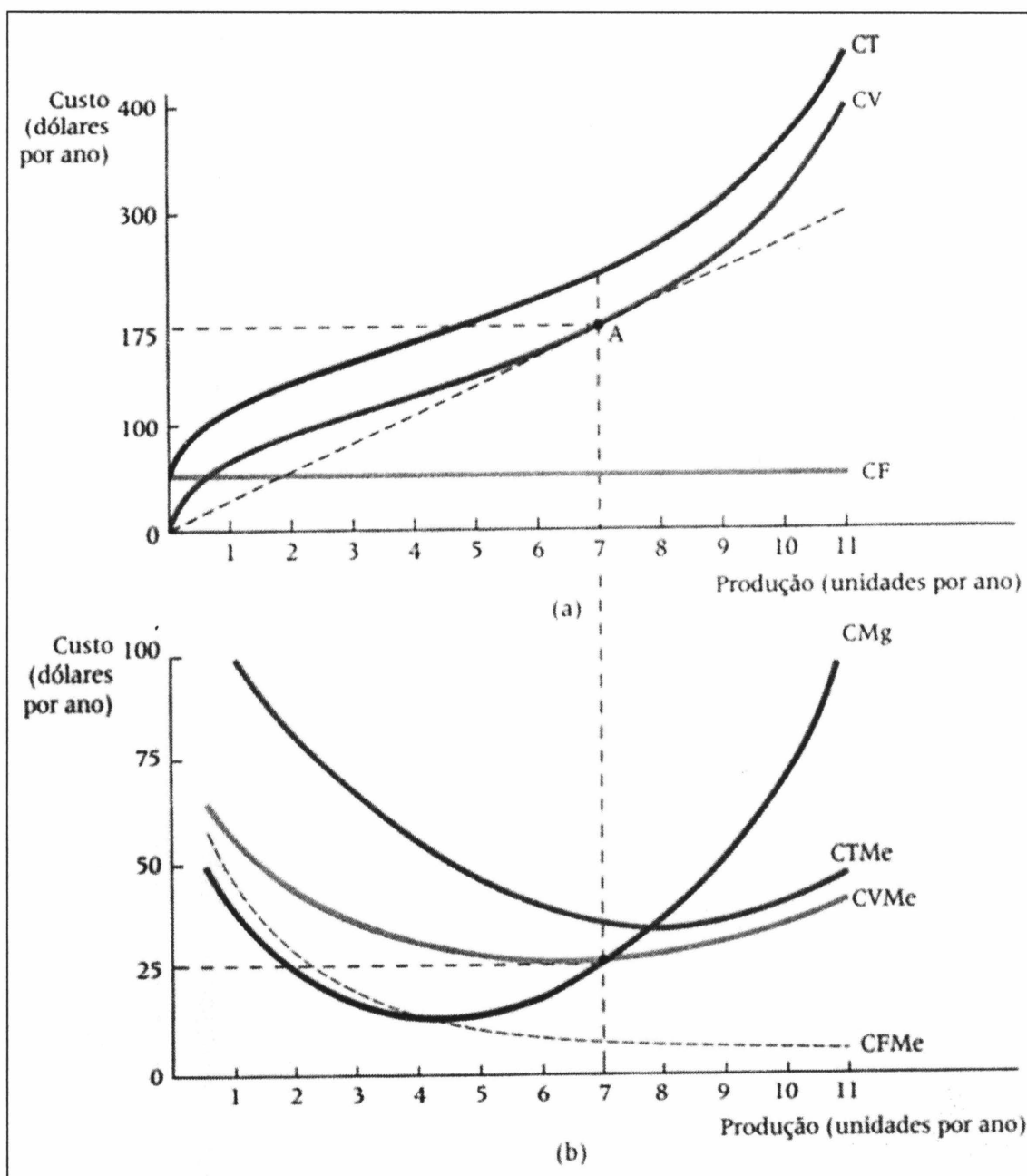


GRÁFICO 02 - CUSTO TOTAL, CUSTO MÉDIO E CUSTO MARGINAL
 FONTE: PINDYCK E RUBINFELD (2006, P. 188)

Assim, no curto prazo para que o controle do custo total médio (CTMe) possa ser feito com eficiência é muito importante a compreensão do comportamento do CVMe e do CMg, derrubando a simplista idéia popular que todo aumento de produção é sempre acompanhado de redução de custo unitário.

2.1.4.2 Custo de longo prazo

A função de produção simplificada vista no tópico anterior – “ $q = f(x_1, x_2)$ ” – representa a quantidade de produção que pode ser obtida quando uma firma combina os fatores fixo e variável. Ocorre que no longo prazo o “ x_2^0 ” passa a ser apenas “ x_2 ”, ou seja, o fator fixo também passa a ser variável. Em outras palavras, o longo prazo representa o horizonte de eventos na forma temporal onde todos os fatores produtivos podem ser alterados. Este fato permite, por exemplo, que novas formas de combinações entre os elementos do grupo “ X_1 ” e “ X_2 ” sejam feitas sem que isso altere, necessariamente, o volume de produção. As possibilidades de combinações de fatores que resultam na mesma quantidade de produção podem ser expressas em uma curva conhecida como “Isoquanta”. Da mesma forma, a curva que é constituída pela combinação dos fatores de produção de modo que cada ponto resulte em um mesmo “valor de custo total” é definido como “isocusto” (GRÁFICO 03).

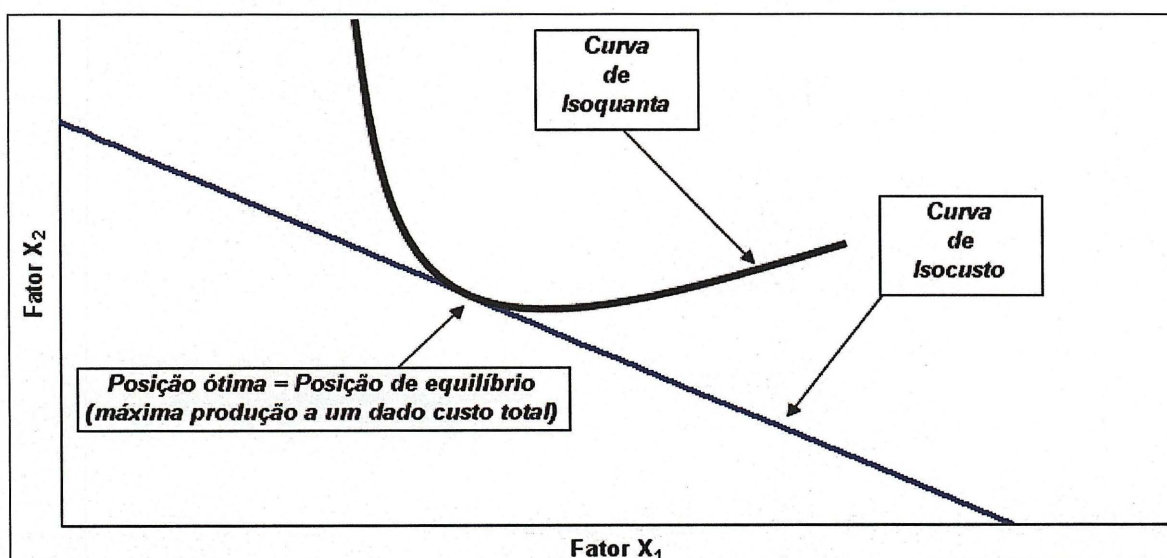


GRÁFICO 03 - ISOCUSTO, ISOQUANTA E POSIÇÃO ÓTIMA
 FONTE: O autor (2010), com base no MANUAL DA USP (2003, p. 187)

Para encontrar o volume máximo de produção de uma empresa a um dado custo total de produção basta encontrar o ponto onde estas curvas sejam tangentes, este é o ponto de posição ótima da empresa:

[...] o equilíbrio da firma é sempre identificado por um ponto de tangência entre a isoquanta mais distante da origem dos eixos cartesianos, e desse modo representativa do maior nível de produção, e a isocusto identificadora do custo total de produção realizado pela firma. (MANUAL DA USP, 2003, p 188).

O resultado das combinações no longo prazo pode ser visto no Gráfico 04, que demonstra, entre outras coisas, que a liberdade de alteração em todos os fatores de produção permite que o “CMe” seja deslocado de um ponto de custo mais alto para um ponto mais baixo quando aumenta a produção de “q1” para “q2”.

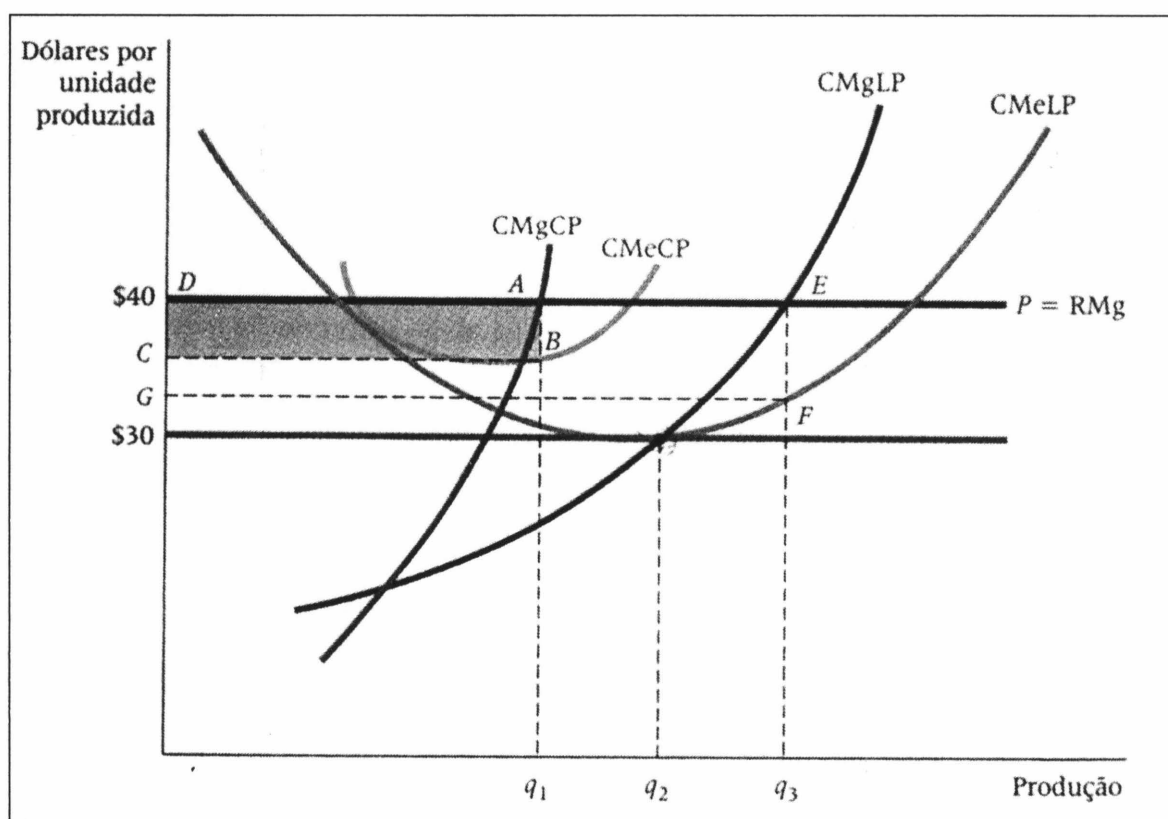


GRÁFICO 04 - CUSTO TOTAL, MÉDIO E MARGINAL NO LONGO PRAZO.
FONTE: PINDYCK E RUBINFELD (2006, p. 188)

O gráfico acima demonstra que no curto prazo quantidades de produção acima de “q1” apresentam aumento do custo total médio de uma empresa. Porém, no longo prazo, graças à mobilidade de todos os fatores produtivos, o custo total

médio somente começa a subir a partir de volumes acima de “q2”, além disso, o custo em “q1” torna se mais baixo do que o aferido quando um dos fatores é fixo.

2.1.5 Análise de Rendimentos

De acordo com o Manual da USP (2003, p 184), “[...] as firmas almejam uma compensação para a atividade criadora de riquezas. [...] o rendimento ou a receita recebida pela venda da produção no mercado”. Assim, quanto maior a receita, maior o incentivo para o investidor reiniciar o ciclo produtivo.

A Figura 05 apresenta três fórmulas para aferição da receita: (i) Receita total, (ii) Receita média e (iii) Receita marginal. A primeira fórmula indica qual é o rendimento total que uma empresa pode obter através do processo transacional em que está inserida. As duas outras fórmulas são medidas que indicam a relação entre a receita total e a quantidade transacionada – seja bem ou serviço.

a) <u>Receita total</u> (RT)	
$RT = p \cdot q$	
b) <u>Recita média</u> (RMe)	
$RMe = RT / q$	
c) <u>Receita marginal</u> (RMg)	
$RMg = \Delta RT / \Delta q$	
onde:	
RMe.....	: Receita "média"
RMg.....	: Receita "marginal"
RT.....	: Receita "total"
q.....	: quantidade "total" vendida
Δ	: Delta, sinal de variação

FIGURA 05 - FÓRMULAS DE MEDIDA DE RECEITA DE UMA FIRMA
FONTE: O autor (2010) com base no MANUAL DA USP (2003, p. 184)

A figura acima demonstra que a receita total nada mais é que o produto entre preço unitário e quantidade vendida, já a “RMe” e “RMg” são quocientes entre “RT” e “q”, onde a primeira fórmula considera os valores absolutos e a segunda as variações destes elementos. A importância destas três fórmulas na análise de uma empresa é definida pelo Manual da USP com a seguinte citação:

Existe relação entre as curvas de receita total, média e marginal. A **receita total** atinge o máximo no ponto em que a receita marginal é zero, ou seja, quando corta o eixo horizontal. A **receita marginal** representa os acréscimos à receita total: enquanto a receita marginal é positiva, a cada diminuição de preço há aumento na quantidade superior proporcionalmente à queda de preços. Isso implica uma receita de vendas maior. Contudo, a partir do ponto em que a receita marginal é zero, a perda de receita pela diminuição de preço é maior que o ganho obtido pelo aumento da quantidade vendida. (MANUAL DA USP, 2003, p. 192)

A citação acima pode ser facilmente entendida com o Gráfico 05. Neste, o valor monetário (\$) da Curva da Receita total (RT) é representada pelo eixo da abscissa e a taxa de redução do preço original de venda (TRP) no eixo das ordenadas. Assim, quanto menor for o preço de venda maior será a taxa de redução, na mesma forma quanto maior for o preço de venda menor é o valor da “TRP”

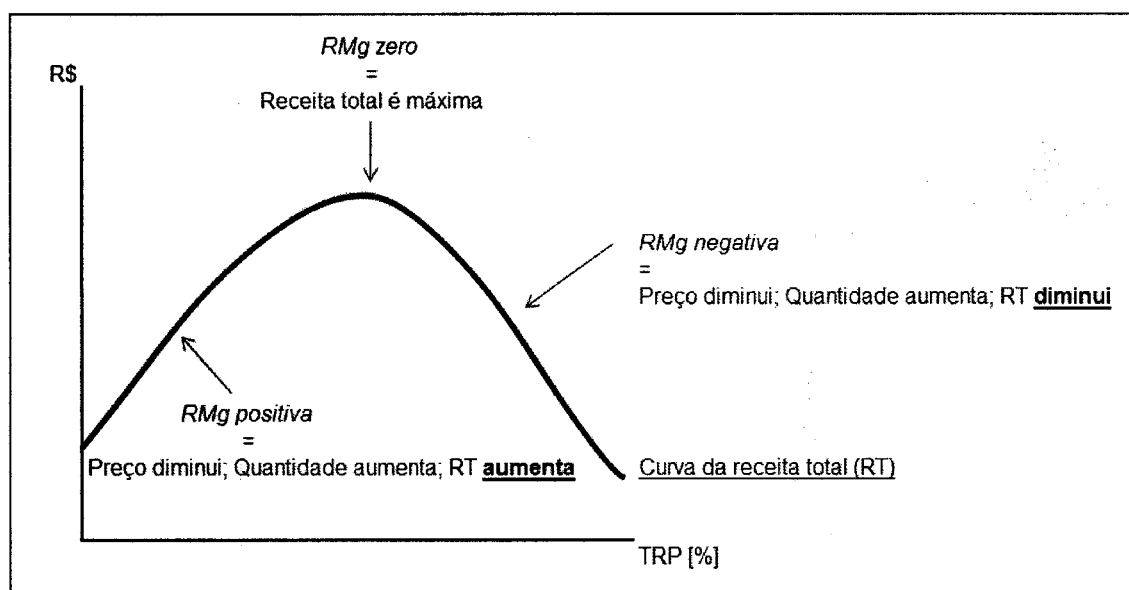


GRÁFICO 05 - CURVA DA RECEITA TOTAL COM REDUÇÃO DO PREÇO DE VENDA
FONTE: O autor (2010)

O Gráfico 05 demonstra que o preço original de venda tem aceitação pelo mercado, pois mesmo sendo “TRP” igual a zero a curva da “RT” ainda assim corta o eixo das abscissas em um ponto diferente de zero. À medida que a “TRP” sobe, o preço cai e a receita total sobe, pois como foi visto na citação anterior o aumento da quantidade vendida supera o efeito da redução do preço. O movimento de aumento da RT termina quando a RMg iguala a zero – ponto onde a “RT” é máxima -, a partir deste então a queda do preço resulta em queda de receita total, pois o aumento do

volume de venda torna se inferior ao efeito da queda do preço. Ou seja, a empresa vende mais e recebe menos. Sendo assim, considerado exclusivamente a transação realizada, mesmo quando não é analisado o impacto do custo, a redução do preço de venda não significa “sempre” uma boa estratégia de resultado para uma empresa.

2.1.6 Otimização de Resultados

A busca pela otimização (ou maximização) dos resultados é o que orienta uma empresa. Ou seja, otimização é a busca do “lucro máximo” que uma empresa pode gerar. Para tanto, ela precisa encontrar o equilíbrio entre: (i) volume de produção, (ii) volume de venda, (iii) volume de receita e (iv) volume de gasto. Ou seja, a “[...] situação de otimização constitui a análise do equilíbrio da firma.” (MANUAL DA USP, 2003, p. 187)

O lucro total é a diferença entre a receita total e o custo total. Sendo assim, o lucro máximo somente é encontrado no ponto onde o valor da receita marginal e do custo marginal se igualam, pois neste ponto a distância entre a receita total e do custo total é máxima, ocorrendo a maximização do lucro. Ou seja, “o lucro [...] é maximizado no ponto em que um incremento adicional no nível de produção mantém o lucro inalterado (isto é, $\Delta \pi / \Delta q = 0$)”⁵ (PINDYCK E RUBINFELD, 2006, P.225).

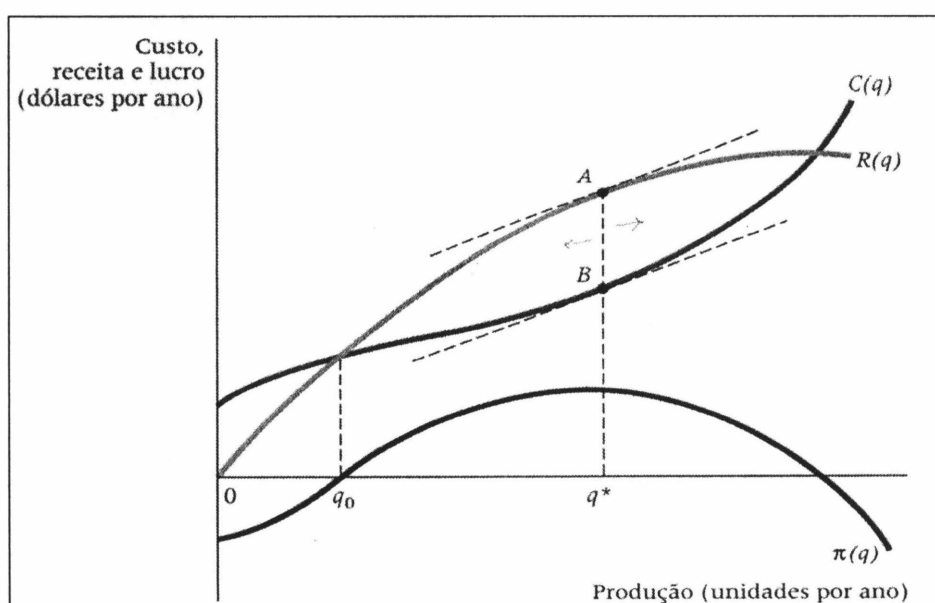


GRÁFICO 06 - MAXIMIZAÇÃO DO LUCRO NO CURTO PRAZO
FONTE: PINDYCK E RUBINFELD (2006, P. 225)

⁵ $\Delta \pi / \Delta q = 0$, onde: Δ =variação; π = lucro; q = quantidade; 0 = zero

O Gráfico 06, acima exposto, encerra este tópico, demonstrando que o lucro (π) é máximo quando seu valor marginal é igual a zero. Pela análise gráfica é possível perceber que este ponto de maximização não é, obrigatoriamente, o ponto onde a “Receita total” é máxima ou “Custo total” é mínimo, quando estes são analisados isoladamente. Porém, a mesma análise gráfica também esclarece que estes pontos são elementos essenciais para a gestão empresarial, pois eles definem tanto o volume do lucro máximo como a quantidade necessária de produto para que ele ocorra. Quanto melhor for controle destas duas curvas maior será o lucro e menor será quantidade de produto necessário para a sua maximização.

2.2 TEORIA DOS CUSTOS DE TRANSAÇÃO

O presente tópico apresenta a Teoria dos Custos de Transação (TCT) através de seis sub-tópicos. No primeiro é abordado a origem e os pressupostos teóricos básicos da teoria e nos cinco últimos são desenvolvidos as principais ferramentas de análise da TCT, respectivamente: (i) transação, (ii) assimetria de informação, (iii) comportamento oportunista, (iv) contratos e (v) governanças.

2.2.1 Origem e pressupostos básicos

A TCT reconhecidamente deriva de COASE (1937), a partir da recuperação das idéias originais de seu artigo e do desenvolvimento teórico deflagrado em meados da década de 70 por Oliver Eaton Williamson, nome com o qual, aliás, praticamente funde-se desde então [...].(PESSALI, 1998, p 2)

A Teoria dos Custos de Transação (TCT), segundo Pessali (2008, p 6), é tratada “[...] por alguns como pura extensão da teoria neoclássica da firma, enquanto outros a vêem com uma base dividida - um pé sobre os alicerces tradicionais e o outro sobre alicerces próprios, externos à ortodoxia [...]”. Diferente da divergência sobre sua natureza, a importância da TCT não levanta dúvidas no mundo científico, a tal ponto que os dois principais nomes do desenvolvimento da TCT, presentes na citação que abre este tópico, já foram agraciados, por esta contribuição, com o Prêmio Nobel de “Economia”.

O primeiro a ser agraciado com o prêmio foi o economista inglês Ronald Coase no final da década de 1980 (PESSALI, 1998, p 2); foi ele quem iniciou a teoria com o artigo “*The Nature of the Firm*”. Publicado em 1937, este artigo discutiu o motivo de existirem as firmas e os possíveis limites destas, através de dois questionamentos que ficaram mais tarde conhecidos como as perguntas coseanas:

i) já que o mercado é tradicionalmente considerado a forma eficiente de alocação dos recursos através do mecanismo de preços, qual a razão de existência das firmas, uma vez que se estruturam justamente a partir da fuga ou recusa de tal mecanismo?; e ii) se as firmas conseguem reduzir ou eliminar custos que o uso do mercado impõe, organizando de modo mais eficiente a produção, por que não temos, então, uma única grande firma responsável por toda ela? Ou seja, tenta-se explicar a razão de existência das firmas e os determinantes de seus limites. (PESSALI, 1998, p 2)

No ano de 2009, foi a vez de o economista Oliver Eaton Williamson receber o prêmio (FOLHA, 2010) pelo refinamento que realizou na teoria, a partir de meados da década de 1970, ao acrescentar ferramentas de análise que tornaram a TCT mais elegante e sólida - como pode ser visto nas duas citações que seguem:

Williamson retoma a idéia dos custos de transação e sobre ela trabalha com o objetivo de construir uma teoria mais elaborada da origem e do movimento dos limites das firmas em relação aos mercados (PESSALI, 1998, p 8)

O que torna a TCT tão importante, segundo Fiani (2002, p. 268), é que segundo ela “[...] os custos de transação deixam de ser desprezíveis e passam a ser um elemento importante nas decisões dos agentes econômicos [...]”. Ou seja, ela considera - diferente das teorias econômicas ortodoxas - como sendo relevante o custo transacional – e.g., a negociação entre as partes, o desenvolvimento de contratos, a execução e o controle dos itens acordados, entre outros. Ou seja, a TCT expande a análise econômica além dos limites dos números que estão presentes nas funções de produção de uma firma. Este comportamento ímpar da teoria vem de sua negação sobre a existência de uma simetria informacional entre os agentes que transacionam entre si. Isto é, para a TCT nem todas as informações importantes estão igualmente disponíveis e as que estão nem sempre são processadas de mesma forma pelos agentes durante o processo transacional.

Segundo Pessali (1998, p 13), a TCT expõe que “[...] empresários ou coordenadores tendem a errar mais na alocação dos fatores quando um número crescente de transações é colocado sob seu comando [...]”. Tal evento decorre, principalmente, devido à presença da “assimetria de informação” e da “racionalidade limitada” nas transações que são realizadas. A primeira pode criar, conforme o cenário transacional⁶, situações complexas em que a “racionalidade limitada” (a fronteira de compreensão) de um dos agentes é atingida. Este fato por si só já pode representar custos consideráveis por decisões erradas terem sido tomadas. Porém, quando isto ocorre, outro problema aparece. Isto é, surge um momento de fragilidade na transação, no qual há possibilidade de que a contra parte transacional

⁶ Por exemplo, a qualidade dos ativos envolvidos (especificidade) e/ou o grau de complexidade do ambiente transacional para os agentes.

(o parceiro transacional) venha a manifestar um comportamento oportunista⁷. Como ninguém sabe quando este cenário ocorrerá, surge a incerteza nas transações e esta por sua vez cria nos agentes a necessidade de contratos com um alto grau de detalhamento, que buscam amenizar este possível ataque oportunista. Porém, esta busca de proteção acaba por si só, demandando tempo e recursos relevantes de uma firma, por também sofrerem os efeitos dos cenários complexos, da racionalidade limitada, das incertezas, do potencial comportamento oportunista, entre outros fatores levantados pela TCT.

2.2.2 Transação

A TCT tem as “[...] transações como unidade de análise [...]” das firmas (PESSALI, 1998, p 3). Portanto, os custos de transação são o foco na análise da TCT, sendo estes, os custos para a aquisição de um ativo - bem ou serviço – no mercado, decorrente, entre outros motivos, pelo dispêndio no processo de negociação, desenvolvimento e fiscalização de um contrato, como pode ser visto na citação abaixo:

A transação é a passagem de um bem ou serviço em elaboração entre interfaces tecnologicamente separáveis e Williamson propõe que ela seja a unidade básica de análise de uma teoria da firma. Desse modo, o conjunto de características das transações passa a ser visto como principal determinante da forma de organização da produção do bem ou serviço envolvido. [...]. De forma mais direta, NIEHANS (1987) exemplifica os custos de transação ao identificá-los com aqueles incorridos em localizar um outro agente disposto à transação, em comunicarem-se e trocarem informações que não se resumem aos preços, e muitas vezes, faz-se necessário que os bens em questão devam ser descritos com maior minúcia, inspecionados, pesados e medidos. Outras vezes os custos de transação se derivam da necessidade de recorrer a um contrato escrito sob a proteção do ordenamento jurídico (ou mesmo o privado), já que há gastos em sua elaboração para que haja troca de documentos, assistência de advogados, manutenção de registros ou mesmo de instituições de reforço e acompanhamento da execução do que foi pactuado. (PESSALI, 1998, p 19 e 20)

As transações não são sempre iguais, segundo Pondé (1994, p 25), Williamson as diferenciou em três atributos: “[...] frequência, grau de incerteza e especificidade dos ativos”. As transações quanto à frequência são classificadas

⁷ Comportamento oportunista é um movimento dissimulado executado por agente que tem a intenção de se apropriar de uma parte que a princípio não lhe é de direito

como recorrentes ou ocasionais – a primeira geralmente sendo mais relevante para os agentes do que a segunda, como pode ser visto na citação abaixo:

“[...] há o interesse em que a relação não seja interrompida, de modo a preservar os investimentos feitos, tanto por parte do comprador como por parte do vendedor. Obviamente, isto pressupõe que se tratem de transações freqüentes ao longo do tempo, ou seja, recorrentes. Em transações ocasionais tal necessidade (de continuidade da transação ao longo do tempo) não se mostra tão significativa.” (FIANI, 2002, p 277)

Quanto ao grau de especificidade dos ativos, as transações seriam: (i) específicas, (ii) não-específicas e (iii) mistas - ativos padronizados por normalização técnica seriam de baixa especificidade, já os ativos customizados seriam os de alta especificidade, entres estes dois extremos estariam os mistos (FIANI, 2002, p 277). Por fim, segundo Pondé (1994, p.25), o grau de incerteza das transações - ou seja, a terceira diferença - seria determinado pela “[...] maior ou menor confiança dos agentes na sua capacidade de antecipar acontecimentos [...] que afeta os custos de transação esperados pelos agentes [...]”. Ou seja, “[...] em ambientes complexos, a descrição da árvore de decisões pode se tornar extremamente custosa, impedindo os agentes de especificar antecipadamente o que deveria ser feito a cada circunstância” (Fiani, 2002, p 270), uma vez que a fronteira da racionalidade limitada é alcançada – situação fortemente relacionada com a assimetria de informação.

2.2.3 Assimetria de informação e a Racionalidade Limitada

As assimetrias de informação “[...] nada mais são do que diferenças nas informações que as partes envolvidas em uma transação possuem, particularmente quando essa diferença afeta o resultado final da transação” (FIANI, 2002, p. 270). As assimetrias de informação para Williamson podem ocorrer, segundo Pessali, por fatores endógenos e exógenos ao agente transacional:

“[...] não se pode garantir a partir das características *ex ante* da contratação todos os eventos recorrentes ao longo da execução das transações. Isso se deve tanto aos atributos comportamentais do homem (racionalidade limitada e oportunismo [...]) quanto aos atributos complexos das próprias transações (especialmente a especificidade dos ativos), bem como à relação de tais fatores com o ambiente em que operam (incerteza). (PESSALI, 1998, p 22)

Ou seja, não há “[...] à possibilidade de os agentes terem acesso a todas as informações, mas sim que podem agir sobre todas as que detêm, mesmo que de forma incompleta ou dolosa” (PESSALI, 1998, p 27). Porém, mesmo que os agentes dispusessem de todas as informações relevantes, ainda assim, poderiam não ser capazes de tomar uma decisão acertada, dada a inerência da racionalidade limitada:

Os agentes pretendem ser racionais, no sentido maximizador, mas só conseguem sê-lo "parcialmente", posto que sua capacidade cognitiva (com referência tanto ao seu conhecimento, às suas habilidades e à sua previdência) e seu tempo para tomada de decisões são limitados. (PESSALI, 1998, p. 24)

Para a perfeita compreensão da citação acima é importante entender que o conceito da racionalidade limitada utilizado na TCT, foi incorporado por Williamson, dentro da “[...] condição descrita por Herbert Simon (citado por WILLIAMSON, 1989, p. 139 - grifos no original) em que o homem tem um comportamento ‘*intendedly rational, but only limitedly so*’ ” (PESSALI, 1998, p. 24). Assim, a racionalidade limitada, na TCT, é vista como sendo algo inerente a todos os seres humanos, onde estas “[...] limitações possuem fundamentação neurofisiológicas (que limitam a capacidade humana de acumular e processar informações) e de linguagem (que limitam a capacidade de transmitir informações)” (FIANI, 2002, p 269). Ou seja, as limitações naturais de nossa espécie não permitem que consigamos transmitir, receber e, tão pouco, processar certos volumes de informação em um dado tempo.

Porém, para que a racionalidade limitada venha a gerar custos transacionais ela precisa ser alcançada, o que pode ocorrer em cenários complexos. Uma vez que nestes “[...] ambientes complexos, a descrição da árvore de decisões pode se tornar extremamente custosa, impedindo os agentes de especificar antecipadamente o que deveria ser feito” (FIANI 2002, p. 270) - seja pela limitação da capacidade de processamento do agente, seja pela limitação das informações no momento do processamento:

Segundo DIETRICH (1994, p. 19-20), o conceito de racionalidade limitada desenvolvido por Herbert SIMON (1957 e 1961, por ele citados) divide-se em duas partes: 1) limitações inerentes aos indivíduos em processar informações a não ser de modo trivial – *complexidade informacional*; e 2) desconhecimento por parte dos indivíduos de todos os estados futuros possíveis do mundo e de todas as relações causais relevantes - *incerteza informacional*. (PESSALI, 1998, p. 85)

Desta forma, surgem as incertezas e estas por sua vez, podem ser potencializadas pelas informações (i) “limitadas” ou (ii) “distorcidas” – sejam elas, fruto ou não de um comportamento oportunista⁸.

2.2.4 Potencial comportamento oportunista

[...] o oportunismo é uma característica humana que indica a procura do interesse próprio. Entretanto, é diferente da conceituação ortodoxa do indivíduo racional maximizador, na qual se assume um comportamento explícito (e exclusivo) de egoísmo partindo de cada agente, e que é igualmente conhecido e praticado por todos os demais - ao que WILLIAMSON (1985, p. 47-9) chama de forma semi-forte da busca pelo interesse próprio. (PESSALI, 1998, p. 85)

O comportamento oportunista é, com base na citação acima, um movimento realizado pelos agentes ao procurarem seus interesses próprios de forma dissimulada, criando ou se aproveitando das incertezas presentes em um cenário transacional – e.g, pessoas que fornecem informações limitadas ou distorcidas de forma intencional para assim prejudicar outrem em proveito próprio. Porém, é importante que fique claro que a TCT não considera o comportamento oportunista como algo inerente a todos os seres humanos, como pode ser visto na citação abaixo:

[...] WILLIAMSON (1985, p. 65) não generaliza o oportunismo como intrínseco à natureza humana. Ele apenas alega que alguns indivíduos são oportunistas em alguns momentos. Sendo difícil saber *ex ante* quem o é e em que situação o será, a mera possibilidade serve de alerta para todas as transações. (AZEVEDO, 1996, p. 41-2, citado por Pessali, 1998, p. 27)

Em “Unidade de análise” Pessali (1998, p 19-23) define que o comportamento oportunista pode ser de dois tipos: “*ex ante*” ou “*ex post*”. O primeiro caso seria a “seleção adversa”, isto é, a manifestação do comportamento antes da transação ser firmada – e.g., uma empresa que promete ao cliente algo que sabe não é capaz de atender somente para fechar um contrato [*self-disbelieved*]. Já, o segundo caso, o “*ex post*”, ocorre quando o comportamento oportunista acontece após a transação ter iniciado – e.g., uma empresa promete ao cliente algo que pode

⁸ As informações limitadas podem ocorrer porque as informações relevantes não existem ainda de forma integral ou não são de fácil acesso, já as informações distorcidas, na maioria das vezes, decorrem de um comportamento oportunista dos agentes.

e pretende realizar, porém após algum tempo após iniciada a transação ela muda de idéia, trai o acordo que firmado de forma dissimulada [*moral hazard*].

2.2.5 Contratos

O contrato representa a tentativa dos agentes amenizarem os efeitos nocivos dos fatores citados anteriormente – racionalidade limitada, incerteza, comportamento oportunista, entre outros – que podem facilmente ocorrer em uma operação transacional, principalmente nas situações em que esta será “[...] concretizada em uma data futura” (FIANI, 2002, p. 273).

No tópico “A Natureza dos contratos” Fiani (2002, p 274-275) argumenta que a TCT divide os contratos em quatro grupos básicos: (i) os que especificam hoje questões futuras, (ii) os que apresentam cláusulas condicionais para ocorrências futuras, (iii) os de curto prazo seqüencial e, por fim, (iv) os que definem a situação de autoridade das partes.

O primeiro grupo é o mais arriscado para ser usado pelos agentes em transações complexas e com alto grau de incerteza, pois eles não permitem ajustes no caso de ocorrerem no futuro elementos impactantes que não foram previstos – este é instrumento de alto risco quanto ao comportamento oportunista.

O segundo grupo é uma boa opção para transações pouco complexas e com especificidade de ativos mais elevada, ou seja, é ideal para as situações nas quais os agentes desejem a continuidade das operações transacionais e não sentem o comportamento oportunista como ameaça relevante, pois todas as condições consideradas importantes para a transação são conhecidas.

Diferente do anterior, o terceiro grupo de contratos é ideal para casos onde a manutenção de vínculo entre as partes é praticamente nula, ou seja, é para situações onde a especificidade dos ativos é tão baixa e o cenário transacional tão simples que as transações são realizadas na condição *spot* dentro de um mercado no qual cada comprador está “[...] adquirindo o que deseja apenas no momento em que a necessidade se faz sentir. [...] de tal forma que não faça diferença tanto a identidade do comprador como a do vendedor [...]” (FIANI, 2002, p. 274 e 275).

Finalmente, o último grupo que é considerado o mais adequado para cenários com grau de incerteza elevado - isto é, com muitas variáveis possíveis. Neste tipo de contrato é definida a relação de autoridade entre os agentes, ou seja,

quem terá autoridade para determinar o que o outro “[...] deverá executar, dentre um conjunto de ações possíveis” (FIANI, 2002, p. 275). Sua principal vantagem é reduzir o custo presente nas definições condicionais, por conferir a liberdade de ação a um dos agentes – dentro de limites pré-definidos – na tomada decisões conforme as oscilações futuras exigirem. O exemplo mais comum deste tipo de instrumento é o contrato de trabalho.

2.2.6 Governanças

Encerrando o tópico da TCT, tem-se a governança que é a definição da forma como é organizada a relação transacional, isto é, como os elementos envolvidos – e.g., agentes, responsabilidade, direitos, deveres, entre outros – estão identificados e qualificados. Segundo Fiani, são três as formas como a TCT classifica as governanças:

1. *Governança pelo Mercado*: forma adotada em transações não-específicas, especialmente eficaz no caso de transações recorrentes. Não há esforço para sustentar a relação, e na avaliação de uma transação, as partes precisam consultar apenas sua própria experiência. É o caso que mais se aproxima da noção ideal de mercado “puro”.
2. *Governança Trilateral*: aqui é exigida a especificação *ex-ante* de uma terceira parte, tanto na avaliação da execução da transação quanto para a solução de eventuais litígios. É a mais adequada em transações ocasionais, sejam elas de caráter misto ou mesmo específico.
3. *Governança Específica de Transação*: neste caso, o fato dos ativos transacionados não envolverem padronização aumenta significativamente o risco da transação e a possibilidade do surgimento de conflitos de solução custosa e incerta. Ao mesmo tempo, quanto maior o grau em que as transações forem recorrentes, maior a possibilidade de cobrir os custos derivados da constituição de um arcabouço institucional específico para a transação*. Dois tipos de estruturas podem então surgir: (a) um *contrato de relação*, onde as partes preservam sua autonomia; e (b) uma estrutura unificada e hierarquizada, isto é, uma empresa. A probabilidade da opção por uma estrutura unificada e hierarquizada cresce com o caráter idiossincrático do investimento. (FIANI, 2002, p. 277 – 278, grifo do autor)

No item três aparece um asterisco (*) na palavra transação, ele está presente no texto original e diz respeito ao custo fixo do “arcabouço” para este tipo de governança. Segundo Fiani (2002, p 278), este tipo de governança somente é justificado a partir de um dado volume de recorrência transacional, pois caso contrário, as outras formas são mais eficientes em termos de custo benefício.

2.3 FERRAMENTAS DE ANÁLISE ECONÔMICO-FINANCEIRA

Nos dois tópicos anteriores foram abordados duas formas econômicas distintas para a análise de uma empresa, a primeira pela ótica da “produção” e a segunda pelo ponto de vista da “transação”. Cada uma delas, a sua maneira, tenta explicar, através da mensuração do custo/benefício, o comportamento das empresas durante um processo decisório. Ou seja, a premissa básica de ambas é a mesma, os agentes econômicos buscam maximizar os resultados de seus investimentos. Para tanto, eles constantemente estão tomando decisões sobre onde devem aplicar os recursos que dispõem de forma a obterem o maior retorno possível disponível no mercado. Sendo assim, torna-se elemento de rotina para estes agentes o processo de verificação se tais decisões anteriores tomadas foram acertadas ou não, nesta corrida para a maximização.

Agora, este último tópico do referencial teórico desenvolve, através de sete sub-tópicos, as ferramentas de análise mais utilizadas pelo mercado para orientar as decisões de investimentos a serem tomadas ou para avaliar os resultados das que já foram tomadas. Os primeiros abordam as premissas básicas da análise econômico-financeira e os quatro últimos apresentam as ferramentas tradicionais, propriamente ditas: (i) análise estrutural e evolucionar, (ii) análise de atividade, (iii) análise econômica e (iv) análise financeira.

2.3.1 Análise econômico-financeira: definição, objetivo e objeto.

A análise econômico-financeira é a avaliação de uma entidade, em relação ao investimento realizado, através da observação de três pontos fundamentais: (i) a natureza do capital que nela encontra-se investido – Análise Vertical; (ii) a evolução desta estrutura de investimento ao longo do tempo – Análise Horizontal; (iii) a mensuração dos resultados oriundos de tal aplicação – Análise por Indicadores. Sendo, este último item – os indicadores – a avaliação da entidade com referência a quatro pontos principais, seu Ciclo de Atividade (Situação Operacional) e nível de “[...] *Liquidez* (Situação Financeira), *Rentabilidade* (Situação Econômica) e *Endividamento* (Estrutura de Capital)” (MARION, 2002, p.15). Ou seja, a análise econômico-financeira de uma entidade é o exame da estrutura e evolução do investimento realizado, como também a mensuração de seu nível de endividamento

(grau de alavancagem), capacidade em honrar compromissos assumidos e de gerar resultados através de sua dinâmica operacional.

Quanto ao seu objetivo, Padoveze e Benedicto (2004, p 75) definem que a análise econômico-financeira busca “[...] extrair informações das demonstrações contábeis para ser utilizada no processo de tomada de decisões [...]” da própria entidade, através de seus gestores, como também de outros atores que estejam envolvidos ou que pretendem se envolver com ela – e.g., acionistas, sócios, investidores, credores, entre outros. Portanto, tais instrumentos buscam orientar partes interessadas, tanto sobre o *status quo*⁹ do empreendimento como também das possibilidades deste em um cenário prospectivo, através de conjunturas operacionais, patrimoniais, econômicas e financeiras.

Com referência ao seu objeto de estudo, o balanço patrimonial e a demonstração do resultado do exercício, dentre os demais demonstrativos contábeis existentes, são “[...] os dois principais relatórios [...] de análise financeira” (PADOVEZE; BENEDICTO, 2004, p 83). Contudo, Marion (2002) no tópico “Níveis de análises das demonstrações contábeis” - como Padoveze e Benedicto (2004) em “Demonstrações básicas para análise econômico-financeira” -, defende que somente o uso destes dois relatórios não permite que uma análise conclusiva possa ser feita. Portanto, é necessário que seja feita a leitura dos demais demonstrativos para que um parecer mais profundo possa ser emitido, como também, quando possível, o uso por parte do analista de outras informações extras contábeis, como por exemplo, os relatórios administrativos. Porém, todos estes dados de nada servirão se o fator humano que os utilizará não atender às características que são apresentadas a seguir.

2.3.2 Capacidade analítica e qualidade informacional.

Segundo Padoveze e Benedicto (2004, p 85-86), “[...] as demonstrações contábeis nem sempre têm a transparência, o conteúdo e a abrangência necessários e desejados” para a realização das análises econômico-financeiras. O que acaba por vezes obrigando o analista “[...], antes de proceder a análise, a levantar informações e a estruturar ou reestruturar as demonstrações”. Agindo

⁹ Do latim, estado ou situação atual.

assim, o analista busca diminuir a distância existente entre a situação real e a que é demonstrada pelos números gerados por seu trabalho¹⁰. Porém, estas representações numéricas para serem úteis aos usuários a que se destinam, devem permitir que a situação da entidade analisada possa ser comparada com a de outros períodos de sua história, bem como, com a de outros investimentos de seu mercado – e.g., empresas do setor, aplicações de igual risco, entre outros. Tal fato possibilita a construção de cenários evolutivos tanto sobre a situação já concretizada como também a tendencial da instituição. Porém, para que tal processo de “reflexão” possa ocorrer há necessidade de dois elementos chaves, (i) a qualidade informacional e (ii) a capacidade analítica, como é demonstrada na citação que segue:

O grau de excelência da análise econômico-financeira está relacionado com a qualidade e extensão das informações que o analista consegue gerar. [...] o analista vale-se de uma série de cálculos matemáticos, traduzindo as demonstrações contábeis em indicadores econômico-financeiros. [...] o mais importante para o analista financeiro não é saber calcular, mas interpretar esses indicadores e elaborar um relatório com os pontos fortes e fracos do processo operacional e financeiro da empresa, visando propor alternativas de curso futuro. (PADOVEZE; BENEDICTO, 2004, p 75)

Ou seja, não basta que o “analista” saiba realizar as quatro operações básicas da matemática, por serem elas, na maioria dos casos, a única exigência técnica no manuseio das fórmulas econômico-financeiras utilizadas pelo mercado¹¹. Os dois pontos mais importantes em um analista são, na realidade, (i) a capacidade de interpretação técnica sobre os números que foram extraídos das demonstrações contábeis e (ii) a capacidade de externar esta interpretação de forma clara e objetiva em relatórios formais.

A primeira questão, a capacidade interpretativa, se refere a um exercício de raciocínio científico, portanto, para que o objetivo da análise econômico-financeira

¹⁰ As auditorias, principalmente as externas, são extremamente importantes para as análises econômico-financeiros, pois reduzem possíveis ruídos que podem invalidar todo um trabalho – e.g., erros ou fraudes presentes nos dados fornecidos pela entidade analisada.

¹¹ Matemática básica é o mínimo que se espera de um cidadão alfabetizado, portanto tal saber não deve ser tratado como um diferencial, mas sim como uma obrigação. Além disso, derivadas, matrizes, logaritmos, entre outros elementos mais avançados da arte do cálculo raramente são citados em cursos ou livros sobre avaliações econômico-financeiras, mesmo quando trazem no título a expressão “análise avançada” – portanto, tais conhecimentos também não devem ser tratados como sendo requisitos essenciais para um analista.

seja realizado, é necessário antes de tudo a presença de uma metodologia. Segundo Marion (2002, p 45), sinteticamente uma metodologia de análise é composta por quatros momentos: “extraem-se índices das demonstrações financeiras; comparam-se os índices com os padrões; ponderam-se as diferentes informações e chega-se a um diagnóstico ou conclusões [...]”. Os dois primeiros itens, a extração e a comparação, merecem uma atenção especial, pois a escolha dos indicadores deve ser restrita aos que realmente é essencial, pois, segundo Padoveze e Benedicto (2004, p 89), “o excesso de indicadores [...], pode prejudicar a análise, impedindo, às vezes, a visão de conjunto [...]”, elemento este de extrema importância em um processo decisório. Já os dois últimos movimentos representam o processo analítico em sua essência, ou seja, a análise propriamente dita.

Quanto ao segundo ponto de importância – a clareza e a objetividade do relatório - é interessante, para que se possa entender sua relevância, a leitura da seguinte citação feita por Souza:

[...] o fato de a contabilidade vender uma imagem de ser “difícil”, também ofusca a visão do seu apresentador, professor ou instrutor, porque, quanto mais difícil ela se apresentar, mais intelectual é o rótulo dado ao detentor deste conhecimento. E este chavão é passado de geração em geração. É por isso que a contabilidade e a matemática sempre estão em questionamento entre determinadas pessoas. (SOUZA, 2002, p 22)

Em outras palavras, alguns profissionais da área econômico-financeira – não somente os contadores -, muitas vezes esquecem qual é o objetivo dos documentos que a eles são solicitados. Ou seja, que seus pareceres devem fornecer aos usuários, que nem sempre são profissionais da área financeira, subsídios para a tomada de decisão. Para tanto, tais relatórios não devem servir para atender o ego dos seus emissores, mas sim atingir o objetivo para qual foram solicitados. O que somente é possível quando os documentos, além da questão técnica, são elaborados com coerência e objetividade. Porém, mesmo quando não está presente o espírito narcisista pode ocorrer que “[...] algumas vezes, um texto pode ser totalmente coerente para quem escreve, mas não ter coerência para quem lê”. (PERROTTI, 2009, p 32). Sendo assim, o analista precisa exercitar constantemente sua capacidade de atingir o leitor para qual se destina seu parecer, pois caso contrário de nada servirá todo o preciosismo técnico anteriormente realizado por ele no processo de análise.

2.3.3 As diferenças entre indicadores e índices

Segundo a Academia Brasileira de Letras (2008, p.706), dentro do conceito econômico, indicador e índice são dois elementos distintos. O primeiro é um procedimento “[...] estatístico que mostra o estado de uma economia em determinado período”, já o segundo, o índice, representa o valor “[...] numérico que indica a variação de uma grandeza [...] entre um período tomado como base e um período determinado [...]”. Ou seja, por esta definição o indicador é a avaliação do objeto por uma ótica estática e o índice por um prisma dinâmico, já que este último, diferente do primeiro, considera a evolução do objeto estudado ao longo do tempo. O significado apresentado pela Academia Brasileira de Letras para a expressão “índice” se assemelha ao da definição feita por Paulani e Braga (2003, p 91) para os “números índices”¹², pois segundo eles, estes últimos têm como objetivo avaliar “[...] a evolução relativa de uma ou mais séries de dados ao longo do tempo”.

Contudo, nem sempre os “índices” e “indicadores” são tratados pelos estudiosos das ciências sociais aplicadas como formas distintas de mensuração e com a profundidade que lhes é devida. Isto é, muitas vezes estes dois instrumentos de análise são apresentados como sinônimos ou são utilizados sem o desenvolvimento teórico que é exigido de uma análise positiva¹³, como pode ser visto nas três citações que seguem:

- Os indicadores (ou índices ou quocientes) significam o resultado obtido da divisão de duas grandezas. (MARION, 2002, p 24);
- O conjunto de indicadores econômico-financeiros [...]. Basicamente consiste em números e percentuais resultantes das diversas inter-relações possíveis entre os elementos patrimoniais [...] (PADOVEZE; BENEDICTO, 2004, p 131)
- Análise por Quocientes: É determinada em função da relação existe entre dois elementos indicando quantas vezes um contém o outro ou a proporção de um em relação ao outro. [...] índice de liquidez. (NEVES; VICECONTI, 1999, p 401)

¹² Os números índices são elementos de grande importância para o estudo econômico, são utilizados nos mais diferentes tipos de análises – e.g., definição de valores para aposentadoria, evolução do PIB de uma nação, etc. Segundo Paulani e Braga (2003, p.91-92), eles podem ser duas qualidades: simples e compostos. Os primeiros representam a “[...] evolução de apenas uma série homogênea de dados” e os segundos são os que “[...] envolvem mais de série temporal [...]”.

¹³ Segundo Dias Filho e Machado (2004, p.15), o termo metodologia positiva foi cunhado “[...] para distinguir a pesquisa (e a teoria) cuja finalidade era **explicar** e **predizer** de outras que se limitassem a fornecer prescrições.”

As citações acima são pequenos exemplos de como são tratados estes instrumentos de análise nas ciências sociais aplicadas. Ou seja, aparentemente não existe uma regra rígida quanto à diferença teórica entre indicador e índice para as ciências da área econômico-financeira, diferente do que ocorre no desenvolvimento de questões sobre sustentabilidade, conforme é apresentado na citação abaixo:

[...] índice e indicador, onde muitas vezes são erroneamente utilizados como sinônimos. Segundo Mitchell (1996), indicador é uma ferramenta que permite a obtenção de informações sobre uma dada realidade. [...] Para Mueller et al. (1997), [...] um bom indicador deve [...] comunicar eficientemente o estado do fenômeno observado. Para Shields et al. (2002), um índice revela o estado de um sistema ou fenômeno. [...]. Para nós e outros pesquisadores, a diferença está em que um índice é o valor agregado final de todo um procedimento de cálculo onde se utilizam, inclusive, indicadores como variáveis que o compõem. [...] um índice é [...] um indicador de alta categoria (KHANNA, 2000). [...] um índice pode se transformar num componente de outro índice.[...]. O índice pode servir como um instrumento de tomada de decisão e previsão, e é considerado um nível superior da junção de um jogo de indicadores ou variáveis. O termo indicador é um parâmetro selecionado e considerado isoladamente ou em combinação com outros para refletir sobre as condições do sistema em análise. Normalmente um indicador é utilizado como um pré-tratamento aos dados originais. (SICHE *et. al.*, 2010, p 139 e 14)

Assim, segundo a citação acima, índice é um elemento sofisticado que decorre de todo um desenvolvimento sistêmico de análise, que por sua abrangência permite a realização de previsões e auxilia na tomada de decisões. O indicador, por sua vez, é um instrumento com menor grau de sofisticação, que se limita a estabelecer a situação da entidade dentro de um dado cenário de estudo.

Portanto, através do desenvolvimento realizado até aqui, é possível deduzir que a análise econômico-financeira pode apresentar tanto elementos na forma de indicadores como também de índices. Os indicadores seriam os valores específicos de uma entidade, obtidos pelo uso direto e exclusivo dos dados presentes das demonstrações contábeis – *e.g.*, indicador de liquidez, indicador de rentabilidade, entre outros -, exatamente como apresentado por Padoveze e Benedicto (2004). Já os índices, na análise econômico-financeira, seriam, dentro desta lógica, os “índices-padrão” por eles atenderem dois critérios básicos. Primeiro, pelo fato de utilizarem para os cálculos, segundo Padoveze e Benedicto (2004, p.197), dados mais sofisticados – *e.g.*, valores obtidos “[...] por meio de parâmetros estatísticos [...]”. Segundo, pelo comportamento sistêmico que apresentam como, por exemplo, a

padronização que permite a comparação do desempenho de uma entidade com seu setor ou, ainda, com os padrões internos definidos *ex-ante* em um planejamento estratégico. Portanto, a utilização do termo “índice-padrão” por Marion (2002, p.265), dentro das definições aqui apresentadas, é perfeitamente coerente¹⁴. Sendo assim, os índices econômico-financeiros seriam, por exemplo, o índice-padrão de liquidez, o índice-padrão de rentabilidade, entre outros.

Resta ainda abordar o posicionamento da análise vertical e horizontal dentro deste cenário. O primeiro elemento, a análise vertical, na linha anteriormente desenvolvida, pode ser considerado como sendo um indicador, uma vez que seus resultados expressam a condição da entidade em um dado período de avaliação. Por sua vez, a análise horizontal, por permitir a mensuração da evolução e a definição da tendência de uma entidade, se enquadra melhor dentro do conceito de índice. Porém, tanto a análise vertical como a horizontal são tratadas na análise econômico-financeira como dois elementos que se distinguem dos grupos denominados “índices ou indicadores”. Como pode ser visto nas citações abaixo:

- Relacionamos a seguir algumas técnicas de análise [...]: Indicadores Financeiros e Econômicos, Análise Horizontal e Vertical, [...]. (MARION, 2002, p.24);
- Os procedimentos para análise financeira [...]: 1. Análise vertical, 2. Análise horizontal, 3. Indicadores econômico-financeiros [...] (PADOVEZE; BENEDICTO, 2004, p.89)
- Tipos de análises: [...] vertical, [...] horizontal, [...] quociente. (NEVES; VICECONTI, 1999, p.393)

Por fim, quanto à sua forma de apresentação, indicadores ou índices econômico-financeiros nada mais são do que expressões relativas. Em alguns casos, na forma de percentual, isto é, pela comparação de um volume do elemento “X” em relação a cem unidades de um elemento “Y” – e.g., cálculos de rentabilidade. Em outros casos, a comparação de um volume do elemento “x” em relação a uma unidade de valor “Y” - e.g., cálculos de liquidez. Esta última forma de apresentação é o motivo do uso do termo “quociente”, por alguns autores, para este tipo de análise, levando alguns profissionais da área financeira a chamar como “indicador ou índice” os resultados expressos na forma de “quociente” e de “taxa” a forma percentual.

¹⁴ Padoveze e Benedicto (2004, p 197) utilizam para “índices-padrão” o termo “indicador-padrão”, ou seja, uma forma semântica que vai contra as definições apresentadas anteriormente neste tópico.

2.3.4 Análise estrutural

Segundo Padoveze e Benedicto (2004, p.138-139), a avaliação estrutural ocorre por meio de dois tipos de análise, a vertical e de endividamento, pois o objetivo destas “[...] é transformar em percentuais a participação dos principais grupos representativos do balanço patrimonial [...]” mostrando assim “[...] a porcentagem dos ativos financiada com capitais de terceiros e próprios [...]”. Ou seja, a forma estrutural de uma empresa é composta, na sua essência, pelos direitos e bens que ela detém como também as obrigações que assumiu com colaboradores, terceiros e sócios para constituir tais bens e direitos. Neves e Viceconti (1999, p.396 e 397) demonstram que além dos dados presentes no balanço patrimonial também são componentes da análise estrutural de uma entidade o comportamento apresentado pelos elementos de suas operações presentes em outros demonstrativos contábeis, por exemplo, a participação de outras receitas operacionais em relação ao seu volume transacionado registrado no “Demonstrativo de resultado”.

Quanto à interpretação, segundo Padoveze e Benedicto (2004, p.173), uma análise estrutural que considere apenas um único período temporal não diz muita coisa, pois esta ferramenta “[...] presta-se a análises comparativas com os dados da própria empresa de outros períodos, sejam passados ou futuros”. Sendo assim, os valores relativos de determinados grupos de contas precisam da comparação entre diferentes períodos temporais para que seja possível montar uma conclusão adequada. Esse comportamento comparativo da avaliação estrutural é mais forte na análise vertical, uma vez que esta necessita de uma análise horizontal para que uma interpretação coerente e objetiva possa ser feita sobre a entidade estudada, como demonstra a citação de Padoveze e Benedicto:

É importante ressaltar que a análise vertical e horizontal deve ser feita em conjunto. Apesar de terem objetivos específicos, as inter-relações entre os elementos patrimoniais e a significância ou não dos valores devem ser levados sempre em conta. Por exemplo: um elemento patrimonial pode ter tido uma variação de crescimento ou diminuição extraordinária, mas a sua representatividade, considerando os demais elementos, sendo pequena, de nada adianta ressaltar essa variação. (PADOVEZE; BENEDICTO, 2004, p.181)

A análise horizontal é a avaliação evolutiva da estrutura, pois permite a mensuração da variação das contas ao longo do tempo. No exemplo feito para o Ativo (FIGURA 06) é possível entender a importância da interpretação do conjunto destas análises.

Contas	31.12.x0	A.V %	31.12.x1	A.V %	A.H%
+ Ativo Circulante	5.527.500,00	48,0%	6.911.944,00	55,1%	25,0%
Disponível	778.160,00	6,8%	1.597.167,00	12,7%	105,2%
Direitos Realizáveis a Curto Prazo	1.620.000,00	14,1%	2.004.705,00	16,0%	23,7%
Estoques	3.124.340,00	27,1%	3.302.972,00	26,3%	5,7%
Impostos a Recuperar	4.500,00	0,0%	5.800,00	0,0%	28,9%
Despesas do Exercício Seguinte	500,00	0,0%	1.300,00	0,0%	160,0%
+ Ativo Realizável a Longo Prazo	6.000,00	0,1%	8.000,00	0,1%	33,3%
Depósito Judiciais	5.000,00	0,0%	7.000,00	0,1%	40,0%
Incentivos Fiscais	1.000,00	0,0%	1.000,00	0,0%	0,0%
+ Ativo Permanente	5.990.000,00	52,0%	5.634.775,00	44,9%	-5,9%
Investimento	200.000,00	1,7%	230.000,00	1,8%	15,0%
Imobilizado	5.790.000,00	50,2%	5.404.775,00	43,0%	-6,7%
= Ativo Total	11.523.500,00	100,0%	12.554.719,00	100,0%	8,9%

FIGURA 06 - ANÁLISE VERTICAL E HORIZONTAL COM RELAÇÃO AO ATIVO
FONTE: PADOVEZE; BENEDICTO, 2004, p.181

A análise horizontal pode mensurar a evolução estrutural de quatro formas diferentes, identificadas dentro de dois grupos distintos. O primeiro grupo se refere à consideração ou não do efeito inflacionário, respectivamente, análise horizontal real (AHR) e nominal (AHN). Dito de outra forma a AHR é, segundo Padoveze e Benedicto (2004, p.178), a “[...] análise horizontal nominal menos a inflação considerada para cada um dos períodos subseqüentes”. Já o segundo grupo de identificação, trata da base de dados utilizada para a análise, podendo ser de dois tipos: a “horizontal seqüencial” e a “não seqüencial”. De acordo com Padoveze e Benedicto (2004, p 179), uma análise horizontal é seqüencial quando “[...] se tem dados de mais de dois períodos, [...], mantendo-se apenas uma base de cálculo [...]”. Ou seja, na análise horizontal seqüencial tem-se como resultado uma avaliação acumulada do comportamento de cada período considerado em relação ao mesmo ponto temporal.

Quanto à análise estrutural pela ótica da dívida, tem-se a busca pela quantificação e qualificação do grau de endividamento de uma entidade através de

uma forma padronizada que permita comparações. Segundo Marion (2002, p.104 e 105), os números deste tipo de análise informam “[...] se a empresa se utiliza mais de recursos de terceiros ou de recursos dos proprietários. [...] uma participação do Capital de Terceiros exagerada em relação ao Capital Próprio torna a empresa vulnerável a qualquer intempérie”. Porém, como já foi dito, este tipo de análise estrutural não é apenas para conhecer o grau de endividamento de uma empresa, também é para avaliar as características da dívida, por exemplo, qual a natureza do endividamento e sua composição temporal em relação ao elemento patrimonial envolvido. Quanto ao primeiro, à natureza, Marion expõe duas situações pela qual uma empresa se endivida:

- *empresas que recorrem a dívidas como um complemento dos Capitais Próprios para realizar aplicações produtivas em seu Ativo (ampliação, expansão, modernização etc). Esse endividamento é sadio, mesmo sendo um tanto elevado, pois as aplicações produtivas deverão gerar recursos para saldar o compromisso assumido¹⁵;*
- *empresas que recorrem a dívida para pagar outras dívidas que estão vencendo. Por não gerarem recursos para saldar seus compromissos, elas recorrem a empréstimos sucessivos. Permanecendo esse círculo vicioso, a empresa será séria candidata à insolvência; conseqüentemente, à falência. (MARION, 2002, p.105-106)*

Em relação ao segundo tipo, a qualidade de endividamento, segundo Marion (2002, p 106), este pode ser, de três tipos: dívida boa, razoável e ruim. Onde a premissa para a classificação estaria sustentada em dois conceitos básicos, o de que o “[...] endividamento a Curto Prazo, normalmente [é] utilizado para financiar o Ativo Circulante; [e o] endividamento a Longo Prazo, normalmente [é] utilizado para financiar o Ativo Permanente”. Sendo assim, em uma ponta está a dívida “Boa” que é aquela que apresenta maior concentração no longo prazo, possibilitando o tempo de maturação da aplicação produtiva realizada e conseqüentemente permitindo a geração de recursos para a quitação tanto do “serviço da dívida” como do valor principal. No outro extremo, estaria a dívida “Ruim” que é a concentração do endividamento no curto prazo, um recurso que apresenta um comportamento mais

¹⁵ É importante ressaltar que esta citação de Marion deixa claro que somente reconhecer que a natureza da dívida não basta, pois há necessidade de verificar se o investimento realizado era para prover um retorno superior ao serviço da dívida (análise econômica), como também se estava condizente com a capacidade do fluxo de caixa resultante (análise financeira). Dentro deste contexto, existem ainda análises ditas como avançadas, por exemplo, a Análise de Fleuriet que busca avaliar o impacto no capital de giro de tais investimentos.

oneroso e de grande sensibilidade para com as oscilações de humor do mercado. Entre estes dois extremos, está a dívida “Razoável”, uma composição equilibrada entre Curto e Longo prazo.

Na Figura 07 são apresentadas as principais fórmulas utilizadas nas análises estruturais e evolutivas de uma entidade pelo mercado.

Análise Vertical	Análise Vertical Ativo	=	$\frac{\text{Conta do Ativo "n"}}{\text{Ativo Total}}$
	Análise Vertical Passivo	=	$\frac{\text{Conta do Passivo "n"}}{\text{Passivo Total}}$
	Análise Vertical DR*	=	$\frac{\text{Conta do DR "n"}}{\text{Receita Operacional Líquida}}$ <i>*DRE: Demonstrativo de Resultado</i>
Análise Horizontal	Análise Horizontal Nominal	=	$\frac{\text{Valor do Período Analisado}}{\text{Valor do Período Base}}$
	Análise Horizontal Nominal	=	$\frac{\text{Análise Horizontal Nominal}}{\text{Índice de Inflação do Período}}$
Análise de Endividamento	Qualidade do Endividamento	=	$\frac{\text{Passivo Exigível de Curto Prazo}}{\text{Passivo Exigível Total}}$
	Quantidade do Endividamento	=	$\frac{\text{Capital de Terceiros}}{\text{Capital de Terceiros} + \text{Capital Próprio}}$
	Endividamento geral	=	$\frac{\text{Passivo Exigível Total}}{\text{Patrimônio Líquido}}$
	Endividamento financeiro	=	$\frac{\text{Empréstimo e Financiamento (Curto prazo + Longo prazo)}}{\text{Patrimônio Líquido}}$
Grau de Alavancagem	GAF	=	$\frac{\text{Retorno sobre o Patrimônio Líquido}}{\text{Retorno sobre o Ativo}}$
	Onde: Retorno sobre Patrimônio Líquido	=	$\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Patrimônio Líquido Médio}}$
	Retorno sobre Patrimônio Líquido	=	$\frac{\text{Lucro Líquido} + \text{Despesas Financeiras}}{\text{Ativo Total Médio}}$
Grau de Alavancagem	GAO	=	$\frac{\Delta \% \text{ Lucro}}{\Delta \% \text{ Volume}}$

FIGURA 07 - FÓRMULAS DA ANÁLISE VERTICAL, HORIZONTAL E ENDIVIDAMENTO.

FONTE: O autor (2010) com base no PADOVEZE; BENEDICTO, 2004, p.159, 176,178 ; e NEVES; VICECONTI, 1999, p 417 e 422

Por fim, resta abordar dois assuntos presentes na Figura 07, alavancagem financeira e operacional. A expressão “alavancagem” utilizada nos desenvolvimentos

econômico-financeiros deriva da explicação da Física para alavanca, mecanismo externo simples utilizado para reduzir o esforço, ou ainda, ampliar a força utilizada. Assim, a alavancagem financeira é, segundo Padoveze e Benedicto (2004, p.122), “[...] o maior uso possível de capital de terceiros com o objetivo de melhorar a rentabilidade do capital próprio. [...] porque o custo do capital de terceiros [...] é custo fixo [...]” como também “[...] inferior ao custo de capital próprio [...]”. Já a alavancagem operacional é “[...] o efeito desproporcional entre a força efetuada numa ponta (a do nível de atividade ou produção), e a força obtida ou resultante na outra (a do lucro)” (NEVES; VICECONTI, 1999, p.416). Ou seja, alavancagem operacional é a sensibilidade do lucro em relação à variação de volume comercializado por uma entidade.

2.3.5 Análise de atividade

Análise de atividade é parte da análise econômico-financeira que se preocupa com o estudo do ciclo transacional de uma entidade, o qual é composto, segundo Padoveze e Benedicto, por três partes:

O **ciclo operacional** [...] ações necessárias e exercidas para o desempenho de cada atividade. É o processo de gestão [...] e inclui o planejamento, a execução e o controle.

O **ciclo econômico** [...] eventos econômicos no momento em que acontecem, bem como a sua mensuração econômica. É no ciclo econômico que se apura o resultado [...] das atividades.

O **ciclo financeiro** [...] efetivação financeira de cada evento econômico em termos de fluxo de caixa. (PADOVEZE; BENEDICTO, 2004, p.151, grifo nosso)

Ou seja, o ciclo completo de uma atividade é a demonstração temporal, geralmente, expressa em número de “dias”, do período necessário para que esta realize as etapas de planejamento e efetivação do encaixe e/ou desencaixe – o que ocorrer por último - do capital que é oriundo deste processo transacional. Sendo assim, o ciclo completo de atividade nada mais é do que o próprio ciclo operacional, já que este último “[...] compreende todas as ações necessárias para a gestão da atividade [...] desde o momento do planejamento da produção [...] até gestão dos pedidos de venda [...] e entrega da venda” (PADOVEZE; BENEDICTO, 2004, p.153). Portanto, o ciclo operacional de uma atividade é o período composto pela soma dos ciclos econômico e financeiro mais as etapas administrativas exigidas pelo processo

executado que excedem *ex-ante* os limites dos ciclos econômico-financeiros.

As fórmulas mais comuns de mensuração dos ciclos de atividade são apresentadas na Figura 08. Estas, como as demais fórmulas das análises econômico-financeiras, não utilizam um grau de sofisticação maior que as quatro operações básicas da matemática. A importância destas fórmulas está na capacidade de leitura do usuário, como foi explicado nos tópicos anteriores.

Período de planejamento		(a)	Dias de planejamento e controle: ex-ante e/ou ex-post aos ciclos econômicos e financeiros	
Dias em estoque	Materiais	(b)	$\frac{\text{Estoque de materiais}}{\text{Consumo de materiais}}$	x 360 dias
	Processos	(c)	$\frac{\text{Estoque em processo}}{\text{Custo dos produtos vendidos}}$	x 360 dias
	Acabados	(d)	$\frac{\text{Estoque de acabados}}{\text{Custo dos produtos vendidos}}$	x 360 dias
Prazo Médio	Pagamento	(e)	$\frac{\text{Fornecedores}}{\text{Compras brutas}}$	x 360 dias
	Recebimento	(f)	$\frac{\text{Clientes}}{\text{Receita operacional bruta}}$	x 360 dias
Ciclo	Econômico	(g)	(b + c + d + f)	
	Financeiro	(h)	(g - e)	
	Operacional	(i)	(a + g) ou (a + h); o que ocorrer depois	

FIGURA 08 - FÓRMULAS DE ANÁLISE DO CICLO DE ATIVIDADES

FONTE: O autor (2010) com base no PADOVEZE; BENEDICTO, 2004, p.151-156 e 185

Como pode ser visto, as fórmulas do ciclo de atividade buscam distribuir de forma simétrica, isto é, sem considerar o desvio-padrão, dentro de um período “x” –

normalmente um ano (360 dias) – o comportamento do fluxo de recursos de uma entidade para a realização de suas atividades, com base nos estoques iniciais e finais obtidos dos demonstrativos contábeis. Sendo assim, dentro destes “fortes pressupostos”¹⁶, o resultado final da análise de ciclos busca a quantidade temporal e o volume de capital que são necessários para que a atividade operacional seja possível, isto é, o capital de giro que empresa precisa deter.

Não é raro encontrar no mundo corporativo, agentes econômicos que sentem certa dificuldade no entendimento sobre o que é ciclo econômico e o que é ciclo financeiro, como também o objetivo de uma análise de ciclo de atividade. Quanto à primeira questão, a distinção, Padoveze e Benedicto (2004, p.153) explicam que o “[...] ciclo financeiro normalmente é diferente do ciclo econômico, pois os momentos de pagamentos e recebimentos dos valores dos eventos econômicos são normalmente prolongados por prazos [...]”. Isto é, o ciclo econômico considera o período operacional com base no fato gerador e ciclo financeiro pelo fluxo de caixa, o que nem sempre ocorre de forma simultânea. Quanto ao segundo ponto, o foco, a análise dos ciclos de atividade busca “[...] abreviar o tempo de execução [...], objetivando maior produtividade dos recursos, [...] otimização econômica, [...] menor necessidade de capital [...]” (PADOVEZE; BENEDICTO, 2004, p.151). Ou seja, o ciclo de atividade é uma importante ferramenta porque serve de complemento para os demais valores de análise de uma entidade ao permitir a redução da ociosidade do capital de giro de uma entidade.

2.3.6 Análise econômica

A análise econômica também é conhecida como “análise da rentabilidade”, por ser ela uma avaliação que busca identificar qual é a capacidade de inversão de um investimento, isto é, sua rentabilidade. Segundo Marion (2002, p.139), neste tipo de análise a atenção deve estar focada “[...] para a rentabilidade da empresa, para seu potencial de vendas, para sua habilidade de gerar resultados, para a evolução das despesas etc.”. Portanto, o objetivo de uma análise econômica está em

¹⁶ A expressão “fortes pressupostos” tem na economia uma conotação de que o cenário sobre o qual repousa a teoria em questão é muito específico, dificilmente reproduzível em um mundo real. Neste caso específico, o uso de saldos finais anuais – sejam eles resultados de média ou não - e a desconsideração do comportamento de sazonalidade, são elementos necessários para validade da lógica utilizada, porém são eles de difícil generalização por serem condições muito específicas de atividade.

identificar o retorno que é oriundo dos recursos aplicados e quais são os elementos que convergem para formá-lo. A relevância da análise da rentabilidade/econômica é tanta que Padoveze e Benedicto (2004, p.101) expõem que ela é “[...] a parte mais importante da análise financeira”¹⁷ [...], pois segundo eles, uma “[...] uma empresa rentável [...] não terá problemas de liquidez ou capacidade de pagamento”. Tal força lhe é atribuída pelo fato dela envolver todos “[...] os elementos operacionais, econômicos e financeiros do empreendimento” (PADOVEZE; BENEDICTO, 2004, p. 102). O que, por sua vez, gera resultados mais complexos e independentes em relação aos valores obtidos com as demais análises empresariais.

Com base na exposição acima, fica claro que um dos principais objetivos de uma análise econômica é “[...] calcular a taxa de lucro, isto é, comparar o lucro em valores absolutos que guardam alguma relação com o mesmo” (MARION, 2002, p 139). O problema é que existem vários tipos de lucros nas ciências econômico-financeiras – e.g., Lucro bruto, Lucro líquido, Lucro operacional, entre outros -, por este motivo, segundo Marion (2002, p.139), há necessidade de cautela na escolha do elemento que será utilizado na comparação (o numerador), ele precisa ser “[...] coerente com o denominador” (Lucro), caso contrário o resultado obtido não terá serventia alguma, pois nada dirá, ou seja, somente será um número. Mesmo quando o numerador é de natureza comum ao lucro presente no denominador, ainda sim, surge um problema, que se refere ao período a ser utilizado. Por exemplo, considerando que o numerador coerente é o Ativo Total, então o problema será qual valor usar, pois “[...] nem Ativo Final nem o Ativo Inicial geraram o resultado [...]” avaliado (MARION, 2002, p.140). Alguns escritores como Marion, sugerem o uso do valor médio entre os saldos inicial e final como uma regra geral, já outros como Padoveze e Benedicto (2004, p.113-114) defendem que esta escolha depende das características da operação avaliada, ou seja, para eles não existe uma regra geral, ora é o valor inicial ora é o valor final de acordo do contexto envolvido.

Feitas estas considerações segue agora, na Figura 09, as principais fórmulas que constituem a análise econômica.

¹⁷ Muitos autores utilizam no desenvolvimento de seus textos a expressão “financeira” para o termo “econômico-financeiro”, uma forma mais simplificada de referencia. Toda via, ao trabalharem e conceituarem os índices e indicadores separadamente realizam a distinção apresentada nestas páginas.

Lucratividade (ou Margem)	=	$\frac{\text{Resultado Líquido}}{\text{Vendas}}$
<hr/>		
Giro do ativo (ou produtividade)	=	$\frac{\text{Vendas}}{\text{Ativo Total}}$
<hr/>		
Rentabilidade (pela ótica do Patrimônio Líquido)	=	$\frac{\text{Vendas}}{\text{Patrimônio Líquido}}$
<hr/>		
Rentabilidade (pela ótica do Investimento)	=	$\frac{\text{Resultado Líquido}}{\text{Ativo Total}}$
<hr/>		
Rentabilidade Du Pont (pela ótica do Investimento)	=	Margem x Giro do ativo

FIGURA 09 - FÓRMULAS DE ANÁLISE ECONÔMICA

FONTE: O autor (2010) com base NO MARION, 2002, p 138-175¹⁸

A Figura 09 apresenta as cinco fórmulas principais da análise econômica. É possível perceber em quatro destas fórmulas a presença forte dos dois principais relatórios contábeis, o Balanço Patrimonial e o Demonstrativo de Resultado. Em suma, elas informam respectivamente (i) quanto da receita é constituída do resultado líquido, (ii) quanto do investimento é capaz de gerar receita, (iii) quanto desta receita é oriunda de recursos próprios, (iv) qual é capacidade do investimento em gerar resultado e, por fim, (v) a sensibilidade do retorno do investimento em relação à margem proveniente da receita e a produtividade do capital.

Segundo Padoveze e Benedicto (2004, p.105), destas fórmulas, a lucratividade e a produtividade são medidas parciais, ou seja, apresentam “[...] significado apenas à empresa analisada, uma vez que, em linhas gerais, cada

¹⁸ Marion utiliza em seu desenvolvimento a expressão “lucro líquido” para o que foi definido na figura 9 como sendo “resultado líquido”. Esta mudança foi realizada por ser o “lucro” apenas uma denominação dada a um “resultado” que apresentou valor positivo, ou seja, a expressão de uma das possibilidades que é possível de ocorrer. Também é importante apontar o fato de que Marion expôs fórmulas que comparam a relação por uma unidade de valor, porém em muitos casos o valor resultante pode ser pequeno e, por isso, pode se valer da apresentação percentual – a participação de valor em relação a cem unidades de outro -, para tanto, basta multiplicar o “quociente” pelo valor cem (x 100).

empresa tem sua estrutura de custo e despesas em relação às receitas [...]” e seu comportamento próprio de giro – e.g., indústrias com menos, comércio com mais, alguns serviços com valores imprecisos, etc. Por outro lado, a rentabilidade é tratada como uma “[...] medida definitiva, pois pode ser comparada com qualquer empresa ou qualquer investimento”.

Todas as fórmulas que foram abordadas até o presente momento tratam “dados” históricos gerando “informações” analíticas retrospectivas. Porém, existe uma ferramenta econômica muito comum em cursos de instituições que buscam atender o pequeno e médio empreendedor – e.g., Sebrae e Senac - que não é citada por Marion (2002), Padoveze e Benedicto (2004) e, ainda, por muitos outros autores consultados sobre o tema análise “Financeira”. Esta fórmula é o “Ponto de Equilíbrio”, a qual por meio de dados presentes no demonstrativo de resultado e nos relatórios de custeio (método mensuração variável) é capaz de fornecer um cenário dinâmico muito relevante à situação de uma entidade. Neves e Viceconti (1999, p. 425-426) demonstram a importância desta análise através da citação que segue e de uma representação gráfica que serviu de base à primeira parte do Gráfico 07:

[...] na análise do ponto de equilíbrio, MCu e CF [Margem de contribuição unitária e Custo fixo] são constantes positivas e Q_1 , [...], é sempre um número positivo, e lembrando-se que a expressão $Q_1.MCu - CF$ [equação de mensuração do resultado] é: a) negativa, para quantidade produzidas (Q_p) abaixo do ponto de equilíbrio; b) zero, quando a quantidade produzida coincide com o ponto de equilíbrio ($Q_p=Q_e$); c) positiva, quando $Q_p>Q_e$ (NEVES; VICECONTI, 1999, p.425)

O conceito é simples, existem dois tipos de gastos, fixos e variáveis. Os gastos fixos são imutáveis, ou de baixa oscilação, em relação ao movimento transacional, desde que a capacidade produtiva tenha seu limite respeitado. Já os gastos variáveis são valores acumulados, diretamente relacionados ao volume transacionado; por exemplo, o aumento no volume de vendas de remédios de uma empresa farmacêutica acarreta um aumento no custo total de caixas e vidros. O ponto de equilíbrio estabelece o volume transacional necessário para que a “Margem” acumulada seja capaz de cobrir o valor fixo, ou seja, zerar o custo total. Quando tal fato ocorre, ou seja, quanto o ponto de equilíbrio (PE) é satisfeito, cada nova unidade incremental apresenta como “Lucro” o valor da “Margem”

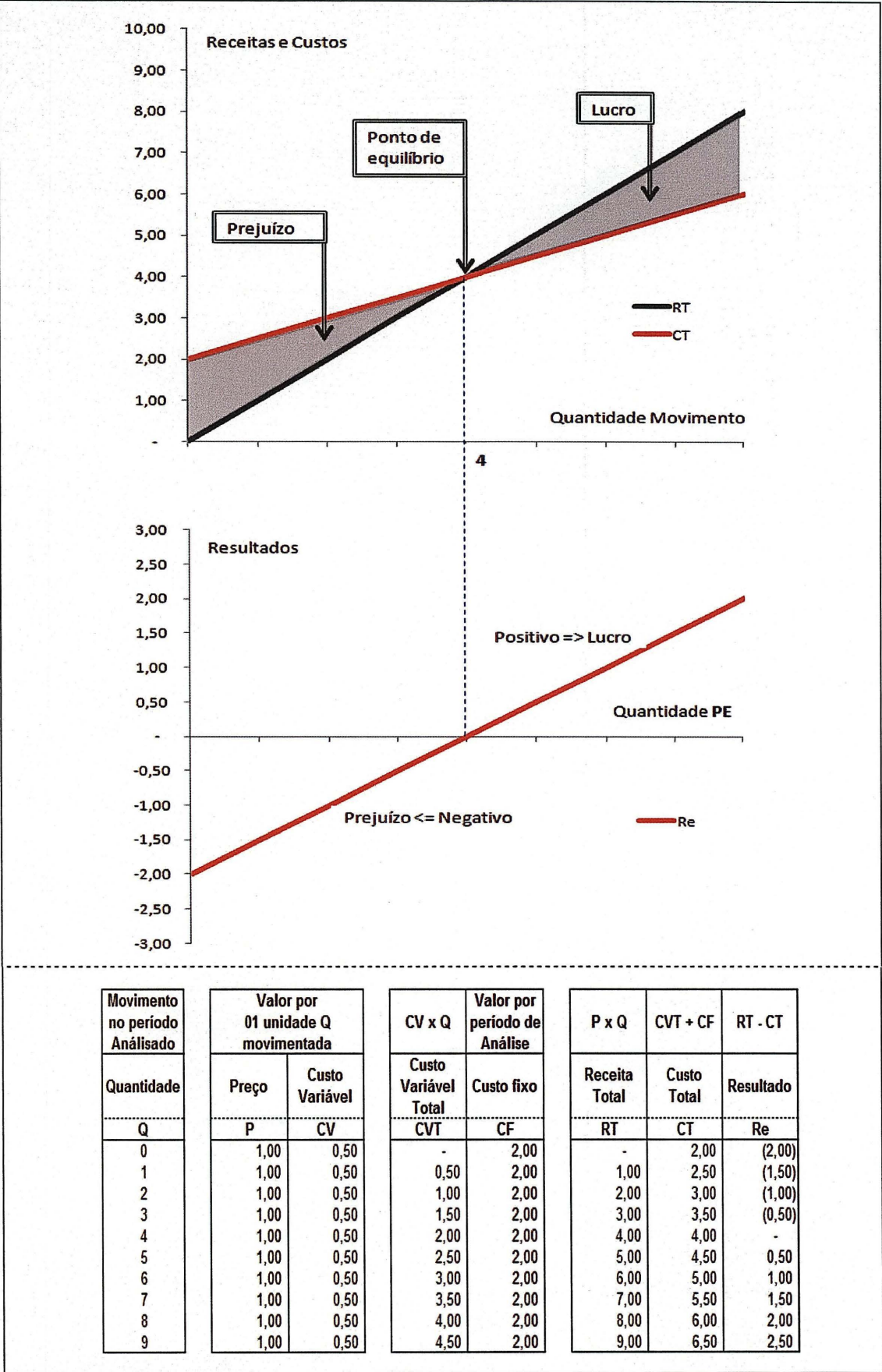


GRÁFICO 07 - PONTO DE EQUILÍBRIO
FONTE: O autor (2010) com base em NEVES E VICECONTI (1999, p. 426)

Existem outras análises econômicas relevantes para a avaliação de um investimento – e.g., valor presente líquido, taxa interna de retorno, *pay-back* descontado, entre outras. Porém, estas fogem do escopo da maioria dos livros consultados sobre análise das demonstrações contábeis, quando muito são tratados como análises avançadas. Sendo assim, abordá-las seria fugir do objetivo deste trabalho, que é buscar, nas ferramentas de análise econômico-financeiras comumente usadas pelo mercado, uma resposta para ampliar a vida das pequenas e médias empresas brasileiras.

2.3.7 Análise financeira

Segundo Marion (2002, p.15 e 83), a situação financeira de uma entidade é definida pela mensuração de sua liquidez, sendo esta, por sua vez, a avaliação da “[...] capacidade de pagamento da empresa, isto é [...] capacidade para saldar seus compromissos [...], avaliada considerando: longo prazo, curto prazo ou prazo imediato”. A expressão liquidez, segundo Padoveze e Benedicto (2004, p.131-132), é utilizada com a conotação de “[...] líquido e liquidação [...]”. Onde, liquidação tem o sentido de extinção das obrigações assumidas e o termo líquido como sendo a capacidade dos ativos fluírem de sua condição de bem ou direito para numerário - moeda corrente - do local transacional (liquidez pura).

As contas do ativo de uma entidade oscilam entre dois extremos, de um lado o grupo com alta liquidez – e.g., conta caixa – e de outro lado os de baixa liquidez – e.g., conta imobilizado. Entre estes dois extremos distintos encontram-se as contas intermediárias as quais apresentam diferentes níveis de liquidez – e.g., duplicatas a receber e estoques. Por sua vez, são as contas do passivo que definem qual é a necessidade de liquidez de uma entidade. Por exemplo, a conta Fornecedor, no passivo circulante, é uma das contas que exigem maior liquidez de uma empresa e a conta Empréstimo de longo prazo uma das que impõe a menor necessidade de tal condição. Ou seja, de forma sintética a avaliação financeira tem como preocupação verificar se há harmonia – de forma macro - entre a capacidade (ativo) e necessidade (passivo) de liquidez de uma entidade.

Segundo Padoveze e Benedicto (2004, p.132), são quatro os principais tipos de liquidez avaliados pelo mercado: “liquidez corrente, liquidez seca, liquidez

imediate, liquidez geral". Sendo estes definidos dentro dos limites das fórmulas apresentadas na Figura 10 que abaixo segue.

Liquidez Imediata	$LI = \frac{\text{Ativo Disponibilidades}}{\text{Passivo Circulante}}$
Liquidez seca	$LS = \frac{\text{Ativo Circulante} - \text{Estoque} - \text{Despesas do Exercício Seguinte}}{\text{Passivo Circulante}}$
Liquidez corrente	$LC = \frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo Circulante}}$
Liquidez geral	$LG = \frac{\text{Ativo Circulante} + \text{Realizável a Longo Prazo}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo Exigível a Longo Prazo}}$

FIGURA 10 - FÓRMULAS DE ANÁLISE FINANCEIRA

FONTE: O autor (2010) com base no PADOVEZE; BENEDICTO, 2004, p.133, 135, 136, 137

Quanto à qualidade das fórmulas citadas acima, Marion (2002) apresenta várias considerações interessantes. Sobre a primeira fórmula Marion (2002, p.91) define que a Liquidez Imediata (LI) é uma análise "[...] sem muito realce, pois relacionamos dinheiro disponível com valores que vencerão em datas as mais variadas possíveis, embora a Curto Prazo" – e.g., um dia, quinze dias ou 360 dias. Já quanto à Liquidez Seca (LS), Marion (2002, p.89) expõe que esta é uma das análises mais interessante, por dois motivos. Primeiro, porque ela considera um horizonte maior de eventos - ativo circulante - do que a LI, e segundo porque ela elimina deste o efeito da conta Estoque que "[...] é o item mais manipulável no balanço". Porém, mesmo assim, ele ressalta que esta ferramenta não deve ser usada como elemento conclusivo de uma análise, ou seja, é necessário o uso de outras ferramentas para que uma conclusão mais próxima da realidade seja feita. Com relação à Liquidez Corrente, Marion destaca três limites chaves desta análise, sendo os dois primeiros igualmente aplicáveis às demais fórmulas da Figura 10:

- [...] não revela a qualidade dos itens no Ativo [...].
- [...] não revela a sincronização entre recebimentos e pagamentos [...].
- [...] sempre mais pessimista do que a realidade, já que os Estoques serão realizados a valores de mercado e não de custo [histórico] [...]. (MARION, 2002, p.84)

Marion (2002, p.86-87), alerta, ainda, que a LC é considerada pelo mercado como sendo a análise “[...] mais importante da situação financeira da empresa”. Por isso, o resultado da LC é um elemento de grande preocupação por parte dos gestores de uma empresa, ao ponto de muitos deles se sentirem motivados a usarem recursos técnicos para a manipulação de tal valor, isto é, maquiar a condição final da empresa - seja para garantir o recebimento do próprio bônus por desempenho ou mesmo para cumprir exigências contratuais assumidas pela empresa. Por fim, resta abordar a última fórmula da Figura 10 - Liquidez Geral -, que segundo Marion (2002, p.90) é a análise que tem o maior grau de problema quanto à questão de divergência temporal entre recebimento e pagamento. Isto ocorre porque ela apresenta em sua fórmula as contas de longo prazo, gerando assim uma situação que “[...] empobrece o indicador”. Pois, diferente das contas Circulantes que são limitadas a um período de tempo de um ano, o longo prazo não tem um horizonte de evento certo para seu término, isto é, pode ocorrer tanto em dois anos como daqui a 30 anos ou mais. Por exemplo, podem ocorrer casos em que o valor da LG pode até ser um número interessante, porém com qualidade temporal desencontrada – e.g., um exigível de dois anos contra um recebível de cinco anos, um desencontro negativo de três anos para o caixa.

Antes de encerrar a questão da liquidez tradicional que foi abordada acima, é necessário citar que os recursos técnicos de manipulação mencionados na LC não são necessariamente ilegais, porém seu uso busca claramente transparecer uma imagem melhor da empresa do que ela realmente tem. Segundo Marion (2002, p.86-87), são dois os casos possíveis de manipulação, quando “[...] a Liquidez Corrente é maior que um [...]” e outra quando a LC “[...] é menor que um [...]”. Para o primeiro caso, a manipulação ocorreria, por exemplo, antecipando a liquidação de obrigações antes do fechamento das demonstrações – isto é, reduzindo o valor do passivo e do ativo -, pois neste caso por ser menor o valor do denominador, o impacto do valor absoluto reduzido será maior nele, elevando assim o resultado final. Já a segunda forma, seria através do aumento no valor do ativo, por exemplo, ampliação do estoque antes da finalização das mensurações contábeis, através de compras a prazo, já que nesta situação a sensibilidade para um acréscimo de valor absoluto é maior para o numerador do que é para o denominador, o que resulta em aumento no valor da LC.

A análise financeira, apesar de fortemente associada com as quatro fórmulas apresentadas na Figura 10, não se restringe apenas a elas. Existem outras ferramentas tão ou até mais importantes à realização de tal mensuração. Estes outros instrumentos de avaliação financeira são tratados, geralmente, nos livros textos em capítulos tidos como de nível avançado¹⁹. Dentre estas avaliações “avançadas”, merecem destaque, pela freqüência com que são citadas, as análises que se referem ao fluxo de caixa e à dinâmica do capital de giro. Segundo Hirschfeld (2000, p.21), o fluxo de caixa – a primeira análise citada – pode ser definido como sendo “[...] a apreciação das contribuições monetárias (entradas e saídas de dinheiro) ao longo do tempo [...] representado de forma analítica ou gráfica”. A representação gráfica citada por Hirschfeld é o “diagrama do fluxo de caixa”; um eixo horizontal que representa o tempo, onde – por meio de duas áreas distintas – ocorrem as análises. A região superior deste eixo é área positiva do diagrama (encaixes) e a inferior área negativa (desencaixe). Ou seja, o diagrama é uma imagem que demonstra como ocorreu ou como ocorrerá o movimento dos recursos de uma entidade ao longo de um dado período de tempo – Figura 11.

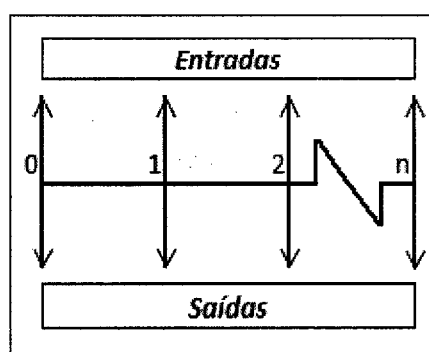


FIGURA 11 - DIAGRAMA DO FLUXO DE CAIXA
FONTE: O autor (2010)

O esquema é simples, a linha de tempo é iniciada em um momento “zero” e tem como término o tempo “n”. Sendo assim, o fluxo é construindo dentro do limite a ser definido pelo valor dado em “n” – e.g., de 0 a 15 dias, de 0 a 12 meses, de 0 a 10 anos. Esta forma gráfica de representação pode ser usada, por exemplo, para saber se o saldo final da conta Disponível em um dado tempo futuro será suficiente para honrar o volume de saídas que é esperado – seja, esta definida por provisões ou

¹⁹ A análise dinâmica do capital de giro, por exemplo, é dos assuntos abordados por Padoveze e Benedicto (2004, p 195 e 229) na terceira parte da obra “Análise das Demonstrações Financeiras” - parte esta denominada como “Análise Financeira Avançada”.

previsões. Ou ainda, qual é o valor do fluxo de recursos dentro de um período, através de uma análise econômica, considerando para tanto o valor presente, uniforme ou futuro do capital.

A representação analítica - a outra forma citada para a análise do fluxo de caixa -, dentro de um contexto histórico, é o “Demonstrativo do Fluxo de Caixa” (DFC). Segundo Marion (2002, p.64) este relatório contábil “[...] indica, no mínimo, as alterações ocorridas nos exercícios no saldo de caixa e equivalente de caixa, segregadas em fluxos das operações, dos financiamentos e dos investimentos”. Ou seja, ele apresenta sinteticamente qual foi comportamento dos recursos em um dado período conforme a qualidade das injeções e vazamentos de numerários. O “DFC” pode ser gerado por duas formas, a direta e a indireta. A primeira ocorre pela análise direta do movimento do caixa e das contas equivalente ao caixa, já a segunda forma – a indireta – ocorre pela reconstrução do movimento dos recursos a partir do resultado final apurado, seja este lucro ou prejuízo. A importância do DFC pode ser percebida na afirmação feita por Padoveze e Benedicto (2004, p.49) de que para o “[...] gerenciamento da tesouraria, assim como para a avaliação da movimentação financeira pela controladoria, o fluxo de caixa [demonstrativo] considerando a acumulação dos dados da movimentação financeira é fundamental [...]”. Sendo assim, o fluxo de caixa é uma análise que pode ser abordada tanto pela ótica contábil retrospectiva (Demonstrativo) como também pelo caráter prospectivo da engenharia econômica (Diagrama), pois o foco de ambos os métodos não é apenas realizar um registro do passado recente, mas sim servir de orientação sobre as decisões a serem tomadas para o futuro.

O segundo grupo de análise citado como “avançado” - o capital de giro - é definido por Padoveze e Benedicto (2004, p.229) como sendo uma análise que se preocupa com o “[...] processo operacional de geração de lucros [...]” e “[...] constitui-se no fundamento básico da avaliação do equilíbrio financeiro [...]”, pois “[...] giro mal dimensionado é certamente uma fonte da solvência de uma empresa [...]”. Ou seja, o capital de giro é antes de tudo uma análise financeira, mesmo estando diretamente relacionado com questões econômicas, pois os efeitos oriundos de seu comportamento são sentidos fortemente na capacidade de liquidez de uma entidade.

Pela visão tradicional contábil o capital de giro está dividido em capital de giro bruto (CGB) e capital de giro próprio (CGP). Segundo Padoveze e Benedicto (2004, p.229), o CGB é “[...] representado pelo total do ativo circulante [...]” e o CGP

é o resultado da “[...] diferença entre ativo circulante e passivo circulante”. Por dedução, tem-se que o passivo circulante é o capital de giro financiado por terceiros – e.g., fornecedores. Ou seja, se CGP apresentar um valor positivo o CGB é composto por recursos próprios e de terceiros, porém se este valor for igual à zero ou negativo então isto significa, entre outros fatos, que todo o CGB está financiado por recursos de terceiros.

Em virtude de sua grande importância, o modelo de gestão do capital de giro ganhou uma nova abordagem que foi denominada pelo mercado, segundo Padoveze e Benedicto (2004, p.231), como “análise financeira dinâmica” ou “modelo Fleuriet” – por ter sido desenvolvida por Michel Fleuriet em conjunto com outros estudiosos. Em síntese, esta nova visão reestrutura as contas circulantes em dois grupos, as contas cíclicas e as erráticas, respectivamente “[...] contas de natureza operacional” e “[...] demais contas do circulante”. As contas cíclicas refletem em seus saldos o ritmo operacional da entidade, sendo assim, quando uma empresa amplia suas atividades ela também amplia de igual forma sua “necessidade líquida de capital de giro” (NLCG)²⁰ e da mesma forma quando ocorre uma retração em seu volume transacional ela também sente uma redução nesta sua necessidade de recursos. Já as contas erráticas nesta abordagem não apresentam correlação com o ciclo operacional, desta forma seus saldos não são sensíveis ao humor do ritmo transacional da entidade - como é demonstrado na citação abaixo:

[...] a definição de errático, segundo o autor, ‘errático, do latim erraticu. Errante, vadio, aleatório, andando fora do caminho. Ou seja, implica a não-ligação dessas contas ao Ciclo Operacional da empresa’ (MEDEIROS; RODRIGUES, 2010, p.3; citando FLEURIET 2003, p.7).

Segundo Padoveze e Benedicto (2004, p.232 e 234), as contas erráticas são denominadas de “[...] contas de tesouraria, e só com elas é que se deveria calcular a liquidez empresarial [...] no curto prazo” sendo esta o quociente entre os “[...] ativos circulantes erráticos com os passivos circulantes erráticos”. Ou seja, a idéia central da “análise financeira dinâmica” é que o capital de giro – o ativo circulante cíclico – não pode ser considerado estando disponível para saldar compromissos de natureza

²⁰ A “NLCG” é o resultado do “[...] total dos ativos cíclicos menos o total dos passivos cíclicos [...]” (PADOVEZE; BENEDICTO, 2004, p.232)

financeira, pois eles apresentam natureza similar a dos ativos permanentes, isto é, são necessários na empresa para garantir sua continuidade.

Encerra-se aqui este referencial teórico que buscou apresentar os principais alicerces da teoria econômico-financeira referentes à microeconomia aplicada, que serão utilizados para a avaliação dos dados do Sebrae - disponíveis para consulta pública em sistema virtual - sobre as empresas de micro e pequeno porte. Porém, antes de tudo deve ficar bem claro ao leitor que a conceitualização das análises econômico-financeiras é muito mais rica do que a resenha aqui realizada, os pontos que aqui foram abordados tiveram o único objetivo de atender às necessidades impostas pelas análises feitas por este TCC.

3 METODOLOGIA

Esta terceira parte do trabalho está dividida em cinco subtópicos. Os três primeiros se referem à descrição da pesquisa realizada quanto ao seu tipo, natureza e técnica, já os dois últimos são, respectivamente, sobre os dados (levantamento e consolidação) e delimitação espacial temporal.

3.1 TIPO DE PESQUISA

O tipo de pesquisa desenvolvida por este trabalho, com base na definição feita por Gil (2002), é a pesquisa descritiva.

As pesquisas descritivas têm como objetivo primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno ou, então, o esclarecimento de relações entre variáveis. [...] salientam-se aquelas que têm por objetivo estudar as características de um grupo: sua distribuição por idade, sexo, procedência, nível de escolaridade [...]. Também são pesquisas descritivas aquelas que visam descobrir a existência de associações entre variáveis [...]. Algumas pesquisas descritivas vão além da simples identificação da existência de relações entre variáveis, e pretendem determinar a natureza dessa relação. (GIL, 2002, p. 42)

3.2 NATUREZA DA PESQUISA

A pesquisa documental, segundo a definição de Gil (2002), é a natureza da pesquisa deste trabalho.

A pesquisa documental assemelha-se muito à pesquisa bibliográfica. Diferença essencial entre ambas está na natureza das fontes. Enquanto a pesquisa bibliográfica se utiliza fundamentalmente das contribuições dos diversos autores sobre determinado assunto, a pesquisa documental vale-se de materiais que não recebem ainda um tratamento analítico, ou que ainda podem ser reelaborados de acordo com os objetos da pesquisa. [...] enquanto na pesquisa bibliográfica as fontes são constituídas sobretudo por material impresso localizado nas bibliotecas, na pesquisa documental, as fontes são muito mais diversificadas e dispersas. [...] relatórios de pesquisa, relatórios de empresas, tabelas estatísticas etc. (GIL, 2002, p. 45-46)

3.3 ABORDAGEM TÉCNICA E PROCEDIMENTOS

A abordagem usada por este trabalho é a coleta dos dados de análise em documentos presentes na internet, principalmente, no site do Sebrae. Já os

procedimentos - com base no delineamento exposto por Gil (2002, p.87) - são: (i) identificação dos objetivos, (ii) pesquisa nas páginas de buscas da internet por assuntos relacionados com os objetivos geral e específico; (iii) seleção dos dados conforme a confiabilidade das fontes – e.g., universidades, instituições conhecidas e respeitadas; (iv) confronto dos dados com os referenciais teóricos utilizados; (v) formulação de uma conclusão com base no material utilizado.

3.4 LEVANTAMENTO E CONSOLIDAÇÃO DOS DADOS

Os dados que serão levantados são referentes ao perfil socioeconômico dos empresários das micro e pequenas empresas – e.g., grau de instrução, renda familiar, idade, entre outros – também será apurado o tipo de atividade das empresas, perfil de negócio, volume de formação bruta de capital, entre outros

3.5 DELIMITAÇÃO ESPACIAL TEMPORAL

O trabalho tem como limitação espacial o território nacional brasileiro, com ênfase as regiões sul e sudeste. Quanto ao seu limite temporal este fica restrito os anos entre o período de 1998 a 2009.

4 DADOS LEVANTADOS

Este tópico busca mostrar o perfil das entidades brasileiras que apresentam maior relevância à questão da alta taxa de mortalidade empresarial. Para tanto, os dados levantados na biblioteca virtual do Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) foram distribuídos dentro dos quatro itens que seguem: (i) definição e distribuição segundo o porte; (ii) perfil geral das entidades de micro e pequeno porte; (iii) principais características das empresas extintas; (iv) identificação do perfil médio dos proprietários das extintas empresas.

4.1 DEFINIÇÃO E DISTRIBUIÇÃO DAS EMPRESAS BRASILEIRAS

Normalmente as empresas brasileiras costumam ser separadas em grupos para a realização de pesquisas econômicas, como também para questões de política tributária. Entre outras, duas formas de agrupamento destacam-se, a de porte e a de setor. A separação por porte, por sua vez, também apresenta subdivisões, sendo as mais comuns, a das micro e pequenas empresas (MPE's) e o das médias e grandes empresas (MGE's). Considerando apenas aspectos objetivos e verificáveis, pode-se dizer que há duas formas principais para se definir qual é o porte de enquadramento de uma entidade: através do volume de faturamento e pela quantidade de colaboradores. Já para o agrupamento por setor leva-se em conta a principal atividade que é exercida pela entidade, que, geralmente, se restringe às questões: indústrias, comércios e de serviços. Sendo estes os assuntos abordados por este item para explicar a definição e distribuição das empresas brasileiras dentro das cinco partes em que está dividido: (i) critérios segundo o faturamento, (ii) critérios segundo o número de colaboradores, (iii) distribuição geral segundo o porte e, por fim, (iv) distribuição das entidades extintas e ativas segundo o porte e (v) de acordo com o setor de atuação.

4.1.1 Critérios de definição de porte segundo o faturamento anual

O nível de faturamento é um dos principais critérios utilizados pelo governo para permitir, ou não, que uma empresa possa ser classificada como sendo uma entidade de micro e pequeno porte dentro da questão tributária. Pela Lei

complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, uma empresa que, entre outros critérios, auferir um faturamento anual que não ultrapasse o valor de R\$ 2,4 milhões, poderá ser considerada uma MPE, o que lhe garante o direito de optar, caso queira, pelo regime especial de tributação conhecido como “Simples”. Entre outros benefícios, este regime especial apresenta, conforme o caso, uma carga tributária menor ao contribuinte. O valor da alíquota que define o montante de tributo a ser recolhido pela MPE é determinado conforme o setor de atividade (serviço, comércio ou indústria) e também pelo volume de faturamento mensurado anualmente. Quanto maior o faturamento, maior será alíquota – e.g., faturamentos inferiores a R\$ 120 mil são isentos de tributação. Em outros termos, o “Simples” é uma política fiscal expansionista, pois busca incentivar a formação e manutenção de entidades produtivas para o desenvolvimento econômico-social do país.

4.1.2 Critérios de definição de porte segundo o número de colaboradores

A definição pelo número de funcionários é a forma adotada pelo Sebrae em suas pesquisas de campo para diferenciar as empresas brasileiras quanto ao porte, como demonstra a citação abaixo:

De acordo com o critério operacional do sistema Sebrae, foram considerados como MPEs os estabelecimentos com até 49 empregados no comércio e serviços e com até 99 empregados na indústria.(SEBRAE, 2010q,p.12)

É interessante ressaltar que o critério de classificação acima citado, é a forma comumente utilizada pelo Sebrae em seus relatórios. Ou seja, esta instituição, normalmente, apresenta seus resultados de análise dentro de dois conceitos macro de classificação empresarial - MPE's e MGE's. Porém, estas duas formas nada mais são do que partes de um método mais detalhado, como mostra a citação abaixo:

[...] conforme conceito adotado pelo SEBRAE: considera-se como microempresa aquela com até 19 empregados na indústria e até 09 no comércio e no setor de serviços; as pequenas empresas são as que possuem, na indústria, de 20 a 99 empregados e, no comércio e serviços, de 10 a 49 empregados; as médias empresas de 100 a 499 empregados na indústria e de 50 a 99 no comércio e serviços. Por sua vez, a grande empresa é aquela com 500 ou mais empregados na indústria e com 100 ou mais no comércio e no setor de serviços. (SEBRAE, 2010h, p.5)

Infelizmente, como foi dito, a maioria dos dados divulgados pelo Sebrae sobre as empresas brasileiras não chegam a este nível maior de detalhamento, pois geralmente focam apenas os grupos macro, MPE's e MGE's. Sendo assim, existe um ponto seco na visão gerada no processamento dos dados presentes em tais relatórios sobre o mundo corporativo. A generalização elimina as particularidades dos dois extremos de grande relevância dentro do contexto sócio-econômico, a grande empresa (intensiva em capital) e a micro empresa (intensiva em mão-de-obra).

4.1.3 Distribuição das empresas brasileiras segundo o número de colaboradores

Os dados apresentados por este trabalho - e.g., valores, gráficos, entre outros - são oriundos dos relatórios de pesquisas de campo realizados pelo Sebrae. Desta forma, o critério de classificação utilizado para definir o porte das empresas brasileiras é o de "número de colaboradores", como apresentado no item anterior. Segundo este critério, são as MPE's as mais representativas em número de unidades. Por exemplo, segundo Gráfico 08, em 2004 elas representavam 98% do volume total de empresas, o que significava mais de cinco milhões de estabelecimentos.

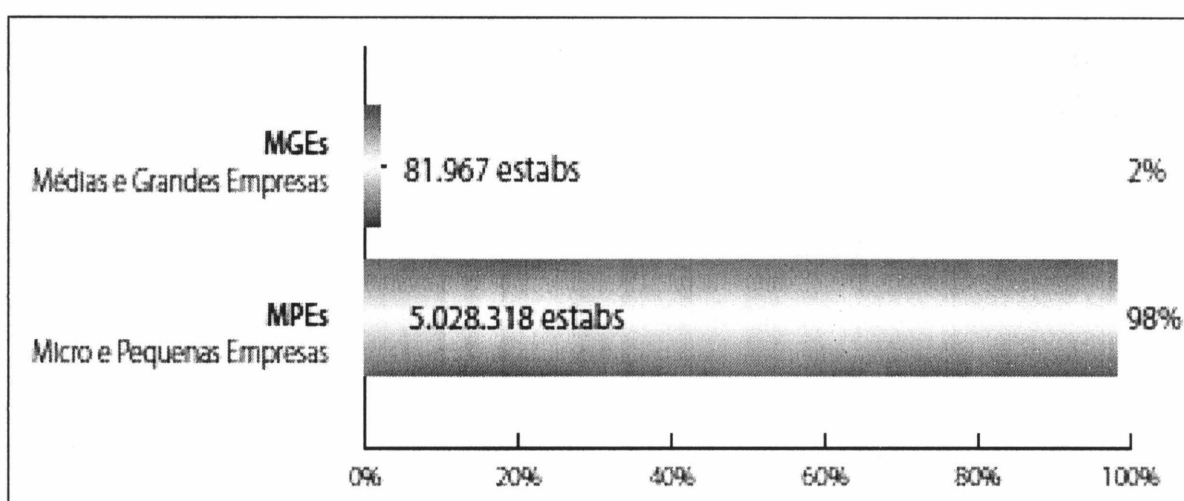


GRÁFICO 08 - DISTRIBUIÇÃO DAS ENTIDADES BRASILEIRAS SEGUNDO O PORTE, 2004.
FONTE: SEBRAE (2010q, p.15)

Portanto, são as MPE's o grupo de relevância à análise sobre a taxa de mortalidade empresarial, pelo seu expressivo peso no cenário nacional. Esta lógica é confirmada quando são analisadas empresas extintas e ativas separadamente

conforme o porte da entidade e setor de atividade – comércio, indústria e serviços – como demonstram os dois próximos tópicos.

4.1.4 Distribuição das empresas brasileiras extintas e ativas segundo o porte

As MPE's ativas representam praticamente 99% do número total de empresas brasileiras, tanto no âmbito nacional como regional (GRÁFICO 09). Este novo dado macro corrobora com o que foi apresentado no gráfico anterior, porém não é este fato que torna o Gráfico 09 mais importante do que outros tantos que também abordam a participação das empresas no mercado brasileiro. Sua contribuição científica está no nível de detalhamento que ele apresenta. Nele, os grupos MPE'S e MGE's estão decompostos em suas quatro unidades básicas, ou seja: micro, pequenas, médias e grandes empresas. Algo que é raro de ser encontrado nos relatórios de pesquisa sobre o mundo corporativo.

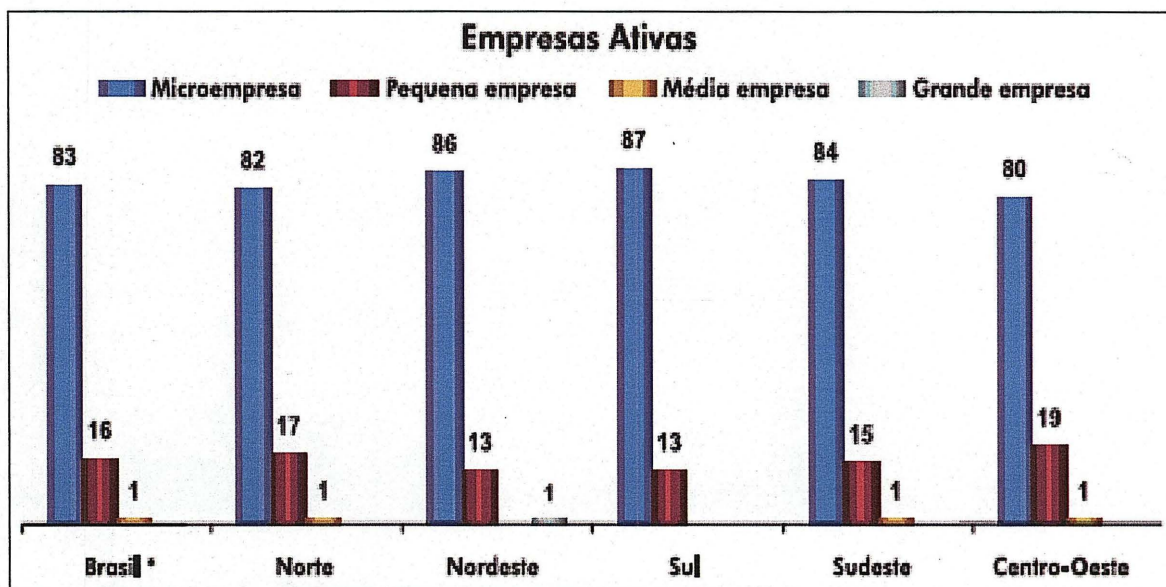


GRÁFICO 09 - EMPRESAS ATIVAS CONFORME O PORTE ENTRE 2000-2002
 FONTE: SEBRAE (2010h,p.32)

Os dados do Gráfico 09 expõem que as empresas de “micro” porte totalizam mais de 80% do número total das empresas brasileiras ativas. Isto significa que a grande massa estatística citada em muitos relatórios como MPE's - considerando que a amostragem foi devidamente estratificada – é, no mínimo, uma aproximação da realidade do universo das microempresas, já que elas são mais que 3/4 do volume desse grupo.

A mesma situação é percebida no Gráfico 10, que traz dados sobre a participação das empresas extintas conforme o porte. Pois, segundo este, a representatividade das MPE's na formação nesta mórbida taxa econômica é ainda maior, pois elas representam quase 100% do total de empresas extintas. Porém, o que mais chama a atenção é que a participação relativa das microempresas neste cenário é ainda maior do que é nas ativas – de 94 a 100% considerando as regiões e de 96% pela média nacional. Ou seja, a alta taxa de mortalidade empresarial – apenas pela ótica do número de instituições - não é um problema expressivo nas empresas de grande porte (1%), nem nas empresas de médio porte - elas sequer são citadas -, e, por mais incrível que possa parecer, também não é algo relevante nas empresas de pequeno porte (3%).

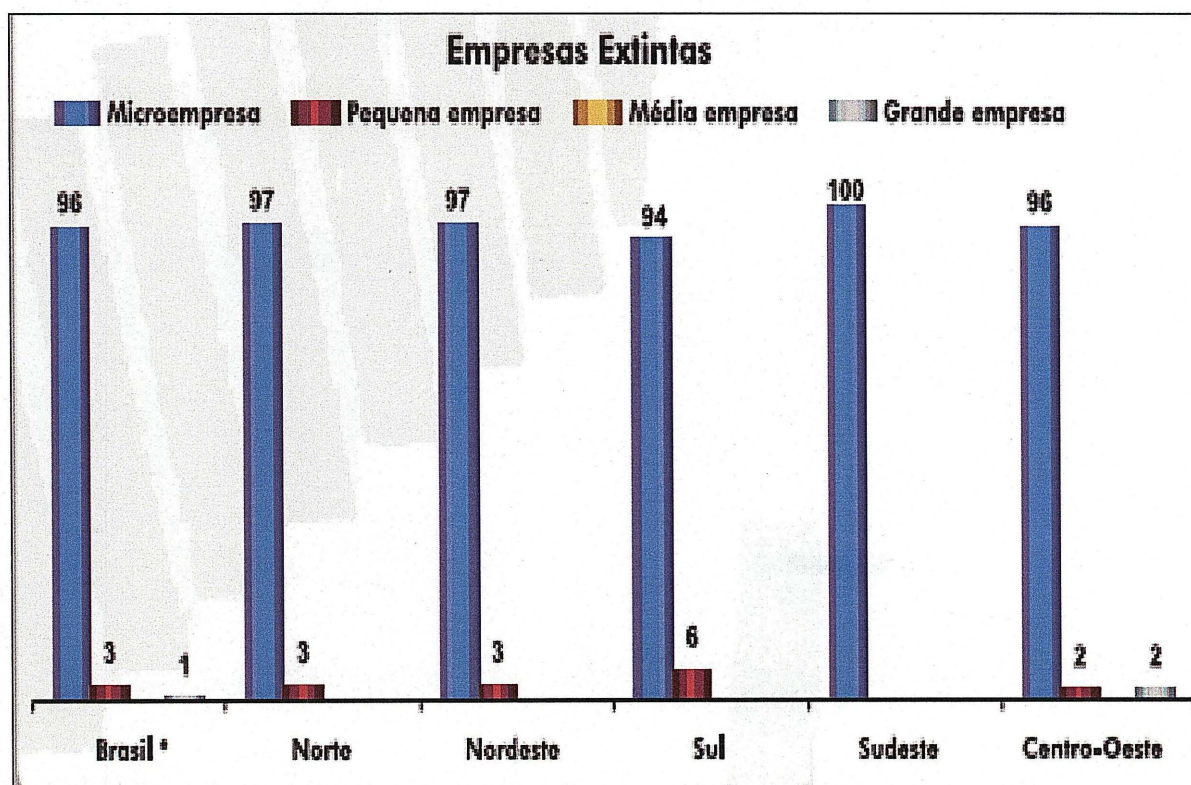


GRÁFICO 10 - EMPRESAS EXTINTAS CONFORME O PORTE ENTRE 2000-2002
 FONTE: SEBRAE (2010h, p.32)

A demonstração gráfica deixa bem claro que é a empresa de micro porte a entidade que realmente engrossa as demonstrações estatísticas de extinção empresarial. Sendo assim, o correto seria abordar apenas as empresas de micro porte, para a identificação das verdadeiras causas da alta taxa de mortalidade empresarial – cerca de 50% nos dois primeiros anos; 57% nos três primeiros anos; 60% nos quatro primeiros anos (SEBRAE, 2010h, p.11). Infelizmente, como já foi

dito, a maior parte das pesquisas abordam as microempresas dentro de um único grupo macro, as MPE's. Sendo assim, não é possível verificar se o estrato de amostragem leva em conta o grande peso destas empresas no cenário econômico, uma vez que, geralmente, a definição da metodologia empregada pelo Sebrae se resume em citações como a que é apresentada abaixo:

Nota Metodológica: Esta sondagem foi elaborada a partir de uma amostra planejada de 4.200 micro e pequenas empresas (MPEs). O período de entrevistas foi de [...]. Tal amostra é representativa do universo das MPEs brasileiras, por Unidade da Federação (UF) e setores - indústria (empresas com até 99 pessoas ocupadas), comércio e serviços (empresas com até 49 pessoas ocupadas). [...]. A seleção das empresas foi realizada de forma aleatória, [...], sendo o sorteio elaborado por amostra aleatória simples por UF e setor. A distribuição da amostra planejada é composta, em cada UF, por 50 empresas da indústria, 50 do comércio e 50 de serviços, exceto para o estado de São Paulo, onde a amostra planejada é de 100 empresas em cada um dos três setores de atividade. Os dados divulgados neste relatório para o conjunto das MPEs são obtidos a partir da média ponderada dos resultados setoriais por UF. Os ponderadores seguem a mesma participação relativa dos setores de atividade, por UF, no universo das MPEs brasileiras.(SEBRAE, 2010m, p.44)

Na “Nota Metodológica” apresentada acima, é possível perceber que o estrato tem como critério, basicamente, três etapas, que são: (i) separar para amostragem apenas as empresas brasileiras que são de MPE's e MGE's - visão macro; (ii) escolher dentre as MPE's, de forma aleatória, a mesma quantidade de entidades considerando apenas o setor – “[...] 1/3 indústria, 1/3 comércio e 1/3 serviços [...]” (SEBRAE, 2010m, p.2) – e, por fim, (iii) ponderar os resultados das pesquisas conforme o peso do setor de atividade na região da amostragem. Ou seja, as pesquisas sobre as MPE's não levam em conta, de forma direta, o peso das microempresas no cenário econômico. Assim, o grupo MPE's é tratado como sendo o elemento primordial da economia, dando a entender que as “pequenas” empresas também apresentam altas taxas de mortalidade – algo que não procede com os dados apresentados anteriormente. As “pequenas” empresas estão, sem dúvida alguma, na segunda posição de relevância considerando o volume de entidades da economia, porém sua participação de 16% nas ativas e 3% nas extintas é algo muito distante dos expressivos números das microempresas – cerca de 84% das ativas e 96% das inativas. Portanto, um estudo que busque realmente conhecer os fatores que resultam na alta taxa de mortalidade das empresas brasileiras deve focar a

realidade das entidades de micro porte, pois são elas que formam o principal elemento desta equação. Porém, para que a análise mais precisa possa ser feita há necessidade de se mensurar a forma de distribuição destas entidades quanto ao setor de atuação, que é o assunto tratado no próximo item.

4.1.5 Distribuição das empresas brasileiras extintas e ativas segundo o setor

Quando as empresas em atividade e extintas são analisadas em relação ao setor de atividade (GRÁFICO 11 e 12), três pontos se destacam, que são: (i) a indústria, em ambos os casos, é a que tem a menor participação na média nacional, representa seis por cento nas empresas ativas e apenas três por cento das que foram extintas; (ii) o comércio é a maior representatividade das empresas ativas e extintas – com exceção na região Sul e Sudeste, onde o setor de serviço é maioria (Região Sul: 50% das ativas e 54% das extintas; Região Sudeste: 57% das extintas); (iii) o setor de serviços é, em geral, mais de 1/3 do volume das entidades ativas e extintas – a região Nordeste é a única exceção (27% das ativas) – e no contexto nacional tem apenas cinco pontos percentuais de diferença com o comércio com relação ao volume de empresas extintas – 51% comércio e 46% serviços.

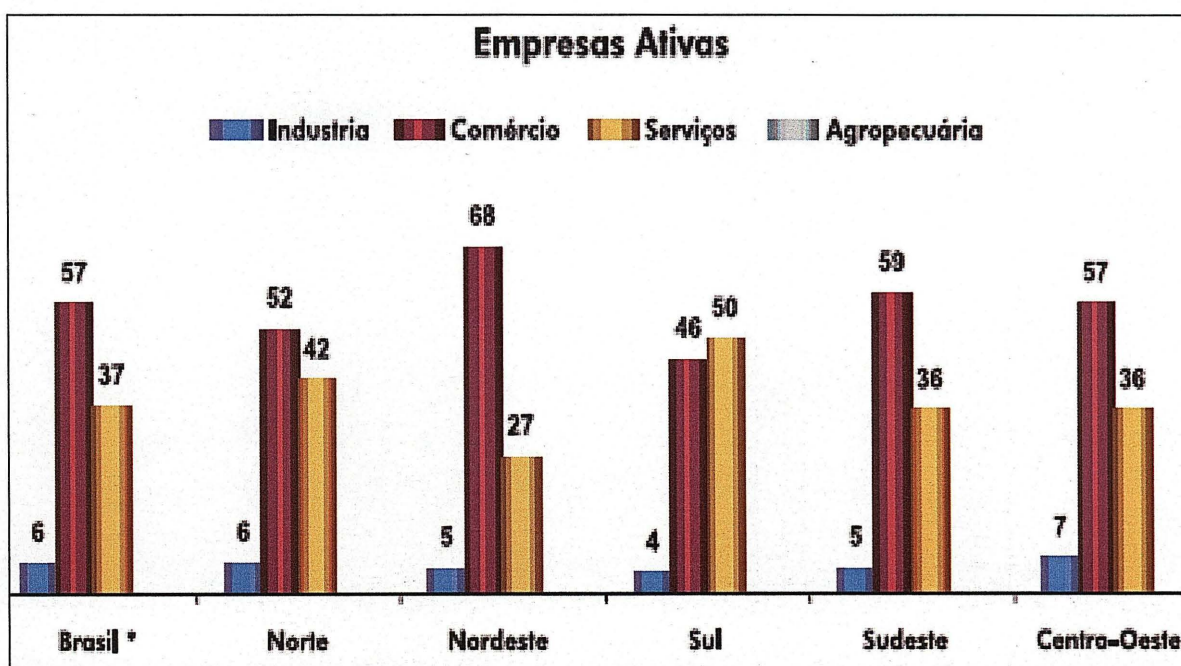


GRÁFICO 11 - EMPRESAS BRASILEIRAS ATIVAS CONFORME O SETOR ENTRE 2000-2002
 FONTE: SEBRAE (2010h, p.31)

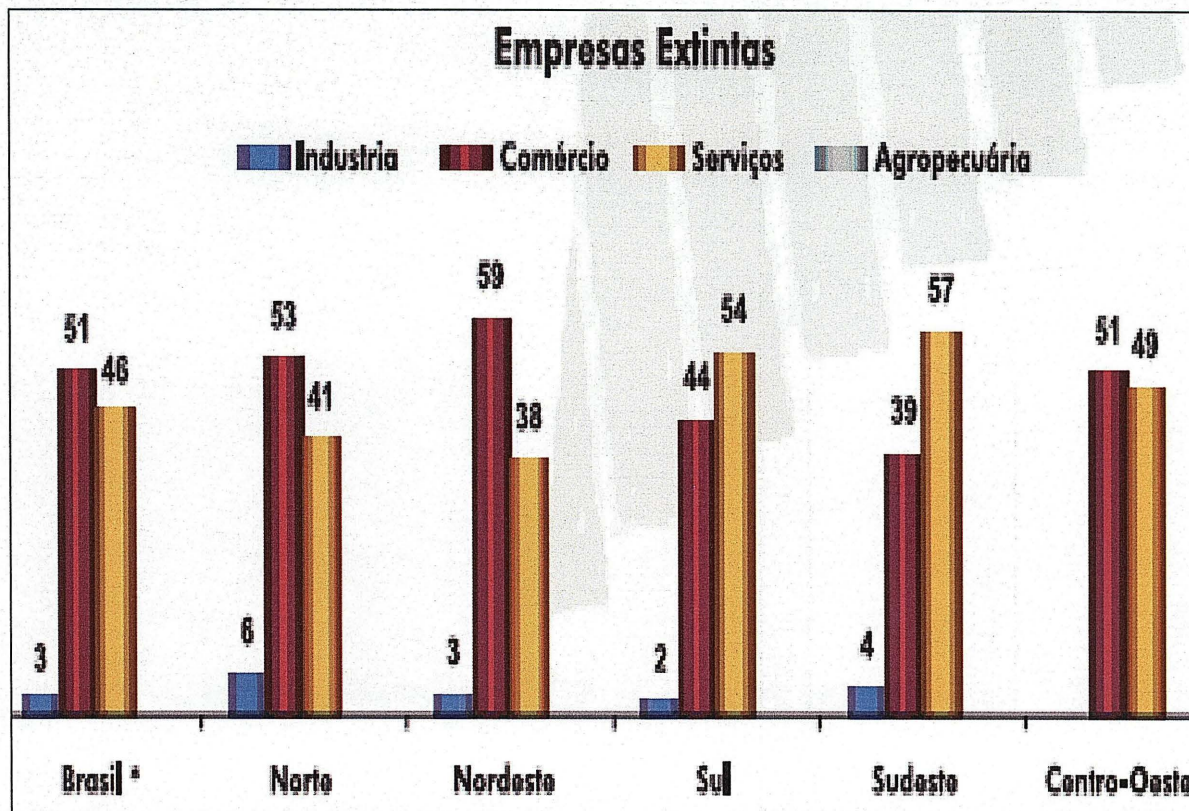


GRÁFICO 12 - EMPRESAS EXTINTAS CONFORME O SETOR ENTRE 2000-2002

FONTE: SEBRAE (2010h, p.31)

Com base nestes dois gráficos é possível perceber que a maior quantidade de empresas brasileiras - ativas ou extintas - esta locada nos setores de comércio e de serviços. Juntos estes dois setores são aproximadamente 94% das empresas ativas e 97% das extintas. Contudo, estes dados gráficos não especificam o porte das entidades que compõe os três setores analisados, dificultando uma visão crítica mais profunda. Porém, como foi visto no item anterior, cerca de 96% das empresas extintas são empresas de micro porte, assim o Gráfico 12, ao apresentar a participação das empresas extintas por setor, está praticamente fornecendo uma análise das micro empresas, ou ainda, como geralmente é usado nos relatórios, um visão das MPE's, já que este grupo macro representa 99% dos casos .

Sendo assim, tem-se que uma análise que busque abordar a questão da alta taxa de mortalidade das empresas brasileiras deve estar focada nas empresas de micro porte do setor de comércio e de serviços, pois são elas as principais entidades deste cenário, já que apresentam uma participação de cerca de 93% do volume total das empresas extintas²¹. Por este motivo, os dois próximos tópicos buscam

²¹ O valor de 93% foi encontrado pela multiplicação de 96% do peso das microempresas com o valor de 97% do setor comércio mais serviço (51% + 46%).

apresentar as identidades das empresas quanto às questões de porte, segmento e gestão, com ênfase em dois grupos: os das MPE's e das entidades extintas.

4.2 PERFIL DAS EMPRESAS BRASILEIRAS DE MICRO E PEQUENO PORTE

Como foi dito no início do tópico quatro, as informações sobre as empresas de micro e pequeno porte são, geralmente, tratadas pelas pesquisas dentro de um único grupo denominado de MPE's. Além dessa, outra característica metodológica se destaca em tais pesquisas, a consideração da relevância sócio-econômica das unidades federativas no cenário nacional. Assim, o Estado de São Paulo²², por este motivo, tem tratamento diferenciado nas amostragens realizadas pelo Sebrae, como demonstra a citação abaixo:

“[...] distribuição da amostra planejada é composta, em cada UF, por 50 empresas da indústria, 50 do comércio e 50 de serviços, exceto para o estado de São Paulo, onde a amostra planejada é de 100 empresas em cada um dos três setores de atividade [...].(SEBRAE, 2010m, p.44)

Sendo assim, são utilizados nesta segunda parte da apresentação dos dados, valores tanto de amostragem do cenário nacional como também do Estado de São Paulo, já que este último tem alta representatividade nacional e grande riqueza de dados - principalmente, pelo seu nível de atualidade já que muitos de seus dados são referentes aos anos entre 2008 a 2010. Para o desenvolvimento destes dados, o segundo item do “Levantamento de dados” encontra-se dividido em quatro partes: (i) distribuição dos setores por segmento, (ii) fornecedores, compras e custos, (iii) Clientes, vendas e lucratividade e (iv) Origem e destino dos financiamentos realizados ou desejados.

4.2.1 Distribuição dos setores por segmento

²² O Estado de São Paulo, por exemplo, “entre as 27 unidades da federação, [...] tem participação expressiva, com 32% do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro, 29% do número de empresas formalmente registradas e 22% da população do país” (SEBRAE, 2010r, p.10). Ou seja, o Estado paulista representava em 2005 praticamente 1/3 tanto do PIB como do número de empresa brasileiras e, ainda, quase um quarto do volume total da população do país. Algo bastante expressivo se for levado em conta, por exemplo, que o Rio de Janeiro que era o segundo no ranking do PIB de apresentava, no mesmo ano, apenas 12% de participação no volume total deste indicador econômico.

A maioria destes estabelecimentos de micro e pequeno porte (aprox. 56%) eram do setor do comércio (SEBRAE, 2010q, p.15), sendo distribuídos conforme demonstra a Figura 12:

Segmentos de atividades	2000		2004		Variação 2004/2000
	MPEs	%	MPEs	%	
1 Minimercados e mercearias	280.192	12,1%	305.522	10,8%	9,0%
2 Varejo do vestuário	248.812	10,7%	303.235	10,7%	21,9%
3 Materiais de construção	159.158	6,8%	202.605	7,2%	27,3%
4 Farmácias e perfumarias	101.771	4,4%	130.271	4,6%	28,0%
5 Comércio de autopeças	94.837	4,1%	127.402	4,5%	34,3%
6 Varejo de materiais e equips. p/ escritório e informática	56.796	2,4%	90.973	3,2%	60,2%
7 Varejo de tecidos e artigos de armarinho	83.515	3,6%	88.262	3,1%	5,7%
8 Quitandas, avícolas, peixarias e sacolões	63.890	2,7%	83.932	3,0%	31,4%
9 Manutenção e reparação de veículos	71.347	3,1%	79.912	2,8%	12,0%
10 Varejo de móveis e artigos de iluminação	61.342	2,6%	79.619	2,8%	29,8%
11 Varejo de bebidas	69.724	3,0%	78.538	2,8%	12,6%
12 Livrarias, papelarias e bancas de jornal	50.684	2,2%	67.692	2,4%	33,6%
13 Padarias	49.535	2,1%	58.335	2,1%	17,8%
14 Representantes comerciais de produtos diversos	43.941	1,9%	55.464	2,0%	26,2%
15 Varejo de eletrodomésticos	37.633	1,6%	52.882	1,9%	40,5%
16 Açougues	48.303	2,1%	50.181	1,8%	3,9%
17 Varejo de combustíveis	36.194	1,6%	44.142	1,6%	22,0%
18 Varejo de calçados, artigos de couro e viagem	35.521	1,5%	43.522	1,5%	22,5%
19 Comércio de veículos automotores	26.227	1,1%	35.495	1,3%	35,3%
20 Outras classes	704.138	30,3%	844.769	29,9%	20,0%
Total	2.323.560	100,0%	2.822.753	100,0%	21,5%

FIGURA 12 - MPE'S BRASILEIRAS DO SETOR DE COMÉRCIO, 2000-2004

FONTE: SEBRAE (2010q, p.28)

Segundo os dados da figura acima, cerca de 1/3 das entidades de micro e pequeno porte que atuam no setor do comércio realizam atividades no segmento de (i) minimercados/mercearias, (ii) varejo do vestuário, (iii) materiais de construção e (iv) farmácias/perfumarias. Estes segmentos apresentam, em geral, algumas características em comum, conforme a citação abaixo demonstra:

Nas MPEs do comércio, em geral, há forte presença de estabelecimentos que oferecem produtos de baixo valor unitário, vendidos ao consumidor final (varejo) e associados ao atendimento das necessidades básicas da população [...]. Nesse grupo de empresas, as escalas de operação são muito baixas. Segundo a RAIS (2004), em média, existem 2 empregados com registro em carteira, por estabelecimento, nesse setor. (SEBRAE, 2010o, p.4)

Ou seja, o setor de comércio nas MPE's não envolve produtos de elevado valor agregado, por tanto, estes produtos comercializados devem apresentar baixos valores de margem de contribuição. Geralmente, nestes casos uma alta escala de operação permite que um ganho em valores absolutos justifique a existência da empresa, porém este não é o caso das MPE's, pois como foi visto na citação acima a escala de operação é baixa.

A segunda maior representatividade dentro do grupo das MPE's é o setor de serviços – segundo o Gráfico 11 representam cerca de 1/3 (37%) das empresas ativas. Neste grupo de empresas também “[...] predominam estabelecimentos com escalas muito reduzidas”, com apenas dois colaboradores com registro em carteira (SEBRAE, 2010o, p.5). Por sua vez, o próprio setor de serviço também pode ser visto como uma forma macro de dois segmentos diferentes de atividade de serviços, como defende a citação que segue:

Pela observação da estrutura do setor de serviços, é possível verificar que há, principalmente, dois tipos de serviços: (i) aqueles que têm predominantemente como clientes outras empresas (por exemplo: serviços de arquitetura e engenharia, assessoria em gestão empresarial e contabilidade); e (ii) os serviços que atendem diretamente ao consumidor final (por exemplo: lanchonetes, restaurantes e cabeleireiros). (SEBRAE, 2010o, p.12)

Ou seja, existe um grupo que presta serviço para outras empresas – cerca de 1/3 das entidades do setor (FIGURA 13) - e outro que atende o consumidor final. Neste último se destaca o segmento “alojamento e alimentação”, por representar cerca de 1/4 de todas as entidades do setor de serviço, sendo ele composto, segundo a Figura 13, por: lanchonetes (54%), restaurantes (27%), hotéis (7%), fornecimento de comida preparada (4%), entre outros.

Segmentos de atividade	2000		2004		Varição
	MPEs	%	MPEs	%	2004/2000
1. Serviços prestados às empresas Serviços diversos prestados às empresas Arquitetura e engenharia Assessoria em gestão empresarial Contabilidade e auditoria Atividades jurídicas	383.648	33,1%	488.451 247.432 43.796 41.756 41.484 31.899	32,8%	27,3%
2. Alojamento e alimentação Lanchonetes e similares Restaurantes Hotéis e pousadas Fornecimento de comida preparada Alimentação em quiosques, carrinhos e trailers	303.996	26,2%	359.199 195.927 98.669 23.669 15.614 12.546	24,1%	18,2%
3. Transporte terrestre Transporte rodoviário de cargas Transporte rodoviário não-urbano Táxis, transp. escolar e serviços de excursão Transporte rodoviário urbano Transporte rodoviário de produtos perigosos	118.719	10,2%	163.959 113.885 16.892 14.865 14.619 1.807	11,0%	38,1%
4. Informática Serviços diversos de informática Consultoria em hardware Processamento de dados Softwares sob encomenda Manutenção de máqs. de escritório e informática	69.917	6,0%	109.839 27.259 22.820 22.717 17.975 13.283	7,4%	57,1%
5. Ativs. recreativas, culturais e desportivas Lotéricas, jogos eletrônicos e outros Academias de ginástica Atividades teatrais, musicais e literárias Produção de filmes e fitas de vídeo Academias de dança, bailes, circos e rodeios	74.883	6,5%	99.023 28.309 27.628 13.505 6.632 6.517	8,6%	21,6%
6. Serviços pessoais Serviços pessoais diversos Cabeleireiros e outros tratamentos de beleza Atividades funerárias Lavanderias e tinturarias Massagens, saunas, clínicas de estética e spas	61.277	5,3%	72.513 55 28 10 4 3	4,9%	18,3%
7. Atividades imobiliárias Incorporação, compra e venda de imóveis Administradoras de imóveis Aluguel de imóveis (por conta própria) Corretagem e avaliação de imóveis	42.034	3,6%	55.216 22.097 15.190 13.405 4.524	3,7%	31,4%
8. Agências de viagens e movim. de cargas Agências de viagem Atividades auxiliares dos transportes terrestres Armazenamento e depósito de cargas Organização dos transportes de cargas Carga e descarga	40.614	3,5%	53.266 19.967 16.248 8.234 5.097 1.569	3,6%	31,2%
9. Aluguel de veículos, máqs. e equip. Aluguel de objetos pessoais e domésticos Aluguel de automóveis Aluguel de máquinas e equipamentos diversos Aluguel de máqs e equip. p/ construção civil Aluguel de ônibus, trailers, reboques e contêineres	21.879	1,9%	34.032 14.111 7.860 5.396 3.248 1.296	2,3%	55,5%
10. Ativs. aux. da intermediação financeira Corretores de seguros, de saúde e prev. privada Serviços diversos de intermediação financeira Corretoras de títulos e valores mobiliários Administração de mercados bursáteis	23.422	2,0%	32.312 24.777 5.820 1.642 73	2,2%	38,0%
11. Outras divisões	18.024	1,6%	20.206	1,4%	11,0%
Total	1.158.593	100,0%	1.488.016	100,0%	28,4%

FIGURA 13 - MPE'S BRASILEIRAS DO SETOR DE SERVIÇO, 2000-2004

FONTE: SEBRAE (2010q, p.30)

O grupo “serviços prestados às empresas” apresenta o maior crescimento na Figura 13, isto se deve aos fatores que são demonstrado na citação que segue:

Entre essas mudanças, destacam-se investimentos na automação e renovação tecnológica dos processos produtivos, antes de uso intensivo de mão-de-obra, abrindo oportunidades para o surgimento de novos negócios. O incremento da terceirização, sub-contratando atividades tradicionalmente executadas na própria empresa, e o estabelecimento de estratégias de utilização de um núcleo permanente de pessoal especializado, complementado por grupo de pessoas que podem ser mobilizadas e descontratadas em função da flutuação da produção e demanda são outros fatores de transformação. Este cenário também induz o crescimento econômico dos setores de serviços e comércio, caracterizados pelo uso intensivo de mão-de-obra. (SEBRAE, 2010i, p.2)

Ou seja, as empresas brasileiras contratantes dos serviços estão entrando em um processo de horizontalização de suas atividades de modo a ganhar flexibilidade tanto nos ciclos econômicos de ascensão como de recessão. Sendo assim, o setor de serviços é o termômetro do movimento do cenário econômico, quando ele cresce a economia está se elevando, quando ele cai a economia está em estagnação. Em outras palavras, o empresário deste setor é o que está mais vulnerável às oscilações de humor do mercado.

Já o setor industrial é o menos expressivo das entidades de MPE's – 3% das empresas extintas (GRÁFICO 12) e 6% (GRÁFICO 11) das ativas. De acordo com estes números, este setor pouco reflete a questão da taxa de mortalidade das entidades de micro e pequeno porte, motivo pelo qual ele é o setor que recebe a menor atenção quanto ao nível de detalhamento realizado por este trabalho. Desta forma, é necessário citar apenas que os maiores segmentos deste setor, segundo o Sebrae (2010q, p.32), são: construção (25%), confecção de artigos do vestuário (12%), fabricação de alimentos e bebidas (12%), entre outros. Ou seja, as principais atividades do setor industrial das MPE's são aquelas que abastecem os principais grupos do setor de comércio das entidades de micro e pequeno porte.

4.2.2 Fornecedores, compras e custos

Uma pesquisa Realizada no Estado de São Paulo demonstrou que os principais fornecedores das MPE's são também MPE's (GRÁFICOS 13 e 14).

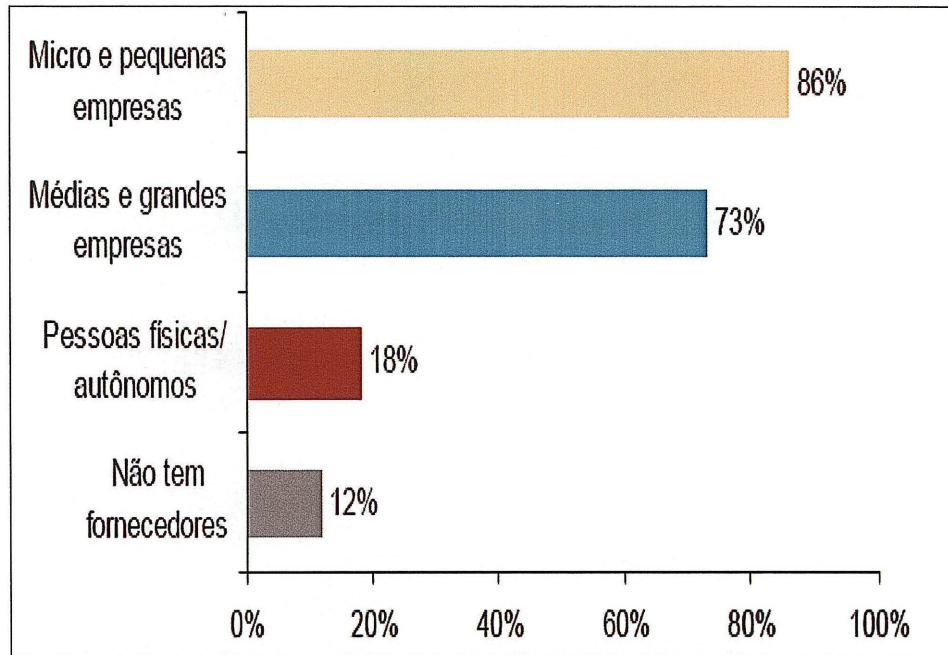


GRÁFICO 13 - TIPOS DE FORNECEDORES DAS MPE'S PAULISTAS, 2009.
 FONTE: SEBRAE (2010b, p.12)

O gráfico acima expõe um cenário de múltiplas respostas à questão sobre quais seriam os principais fornecedores da MPE's. Neste, as MPE's (86%) se destacam e excedem em 13 pontos percentuais a segunda colocada, as MGE's (73%). Porém, conforme o gráfico abaixo, as MPE's e as MGE's, considerando o peso dos fornecedores pelo valor da compra, são praticamente iguais.

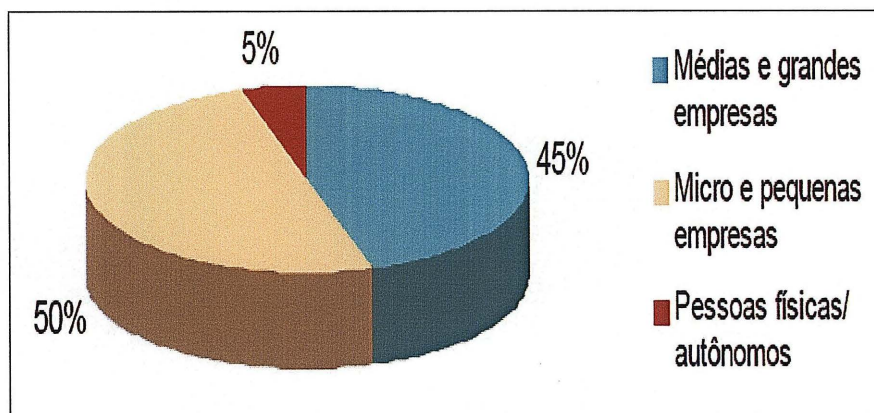


GRÁFICO 14 - PARTICIPAÇÃO DOS FORNECEDORES PELO VALOR DE COMPRA, 2009.
 FONTE: SEBRAE (2010b, p.13)

Ou seja, segundo estes dois gráficos, quanto ao abastecimento de bens e serviços, as MPE's excedem em volume de entidades as MGE's, porém em questão de numerários elas praticamente são iguais. Este fato leva a crer que os produtos fornecidos pelas MPE's são realmente de baixo valor agregado como expuseram algumas citações anteriores.

Quanto ao local de origem das compras, mais da metade (52%) das MPE's brasileiras afirmam que adquirem matérias-primas ou mercadorias em seus próprios estados. Porém, esta diferença não é muito grande, apenas quatro pontos percentuais com relação as empresas que compram ativos e outros estados (48%).

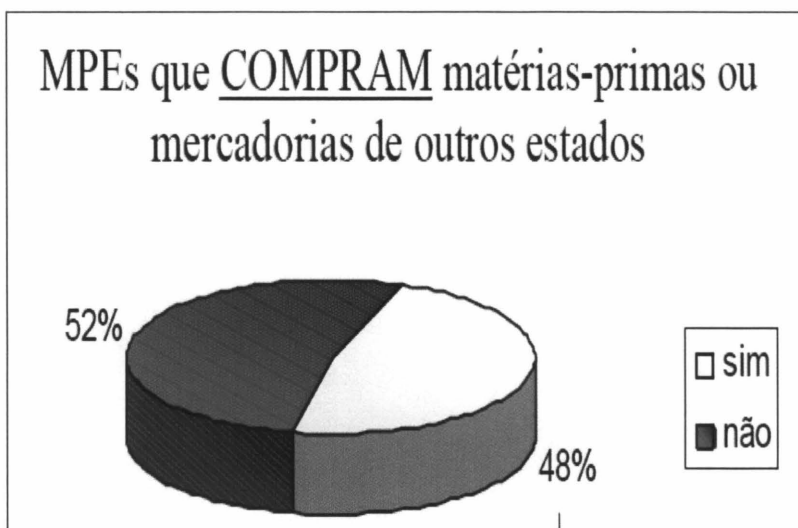


GRÁFICO 15 - COMPRAS DAS MPE'S BRASILEIRAS, 2008.
FONTE: SEBRAE (2010j, p.12)

A mesma situação da origem também pode ser percebida com relação à natureza do pagamento no caso da indústria, isto é, os valores da distribuição dos gastos à vista e a prazo são bem mais próximos neste setor. De acordo com o estudo realizado no ano de 2009 (GRÁFICO x), na indústria os pagamentos a prazo (52%) são apenas quatro pontos percentuais a mais do que os da condição à vista (48%), já no comércio eles representam 44% dos pagamentos, totalizando 12 pontos de diferença com a situação à vista (56%). Sem dúvida, a diferença encontrada no comércio é considerável quando comparada com o cenário da indústria, porém ela é muito melhor do que a situação encontrada no setor de serviços. As entidades que são classificadas como prestadores de serviços têm 2/3 (67%) de seus gastos na situação à vista, ou seja, a diferença entre o gasto à vista e a prazo é de 34 pontos percentuais. Em síntese, o Gráfico 16 demonstra que a indústria é o setor que mais realiza compras a prazo e os setores de serviços e comércios como sendo os que mais adquirem ativos na condição à vista.

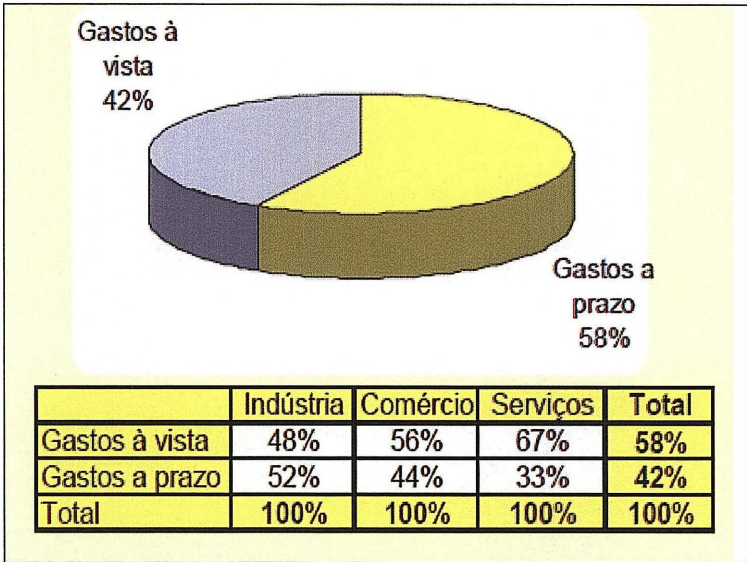


GRÁFICO 16 - PRAZO DAS COMPRAS DAS MPE'S BRASILEIRAS, 2009.
FONTE: SEBRAE (2010m, p.38)

Com relação à qualidade dos gastos, quatro grupos de destacam nas MPE's segundo o Gráfico 17: (i) gastos com materiais, (ii) gastos com empregados, (iii) impostos e (iv) outros custos. O primeiro custo – gastos com materiais - se refere aos desenhos com “[...]matérias-primas, mercadorias, peças e componentes e serviços de terceiros” (SEBRAE, 2010a, p.5). Já os “outros custos”, o último grupo, tem como elementos “[...]gastos com aluguel, água, energia elétrica, telefone, combustíveis, gás, etc” (SEBRAE, 2010a, p.5).

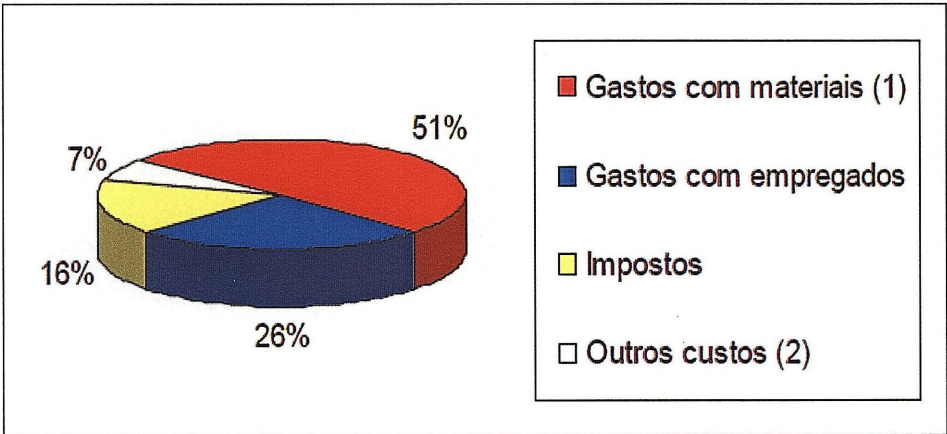


GRÁFICO 17 - ESTRUTURA RELATIVA DE CUSTO DAS MPE'S PAULISTAS, 1998.
FONTE: SEBRAE (2010a, p.5)

Como demonstra o gráfico acima, de forma macro, as MPE's têm como sendo seus dois maiores volumes de gastos o grupo dos materiais (51%) e dos empregados (26%). Porém, quando estes grupos são desmembrados por setores (FIGURA 14) tem-se que no comércio os materiais apresentam peso bem superior

nos valores gastos (75%), já no serviço é a mão-de-obra o grupo mais representativo no desencaixe (56%). Somente a indústria é o setor que quase mantém proximidade com a relação média vista anteriormente no gráfico 17, uma vez que o gasto deste setor com materiais é de 53% e com empregados 24%.

	Comércio	Indústria	Serviços
Gastos com materiais (1)	75%	53%	19%
Gastos com empregados	11%	24%	56%
Impostos	8%	16%	10%
Outros custos (2)	6%	7%	15%
Total	100%	100%	100%

FIGURA 14 - ESTRUTURA RELATIVA DE CUSTO DAS MPE'S PAULISTAS POR SETOR, 1998.
FONTE: SEBRAE (2010a, p.5)

Nos três setores a mão-de-obra se mostra bastante relevante, a primeira posição nos serviços e a segunda posição no comércio e na indústria. Sendo assim, era de se esperar que o gasto com colaboradores receba dos empresários certo tratamento diferenciado, pois entre outros motivos, é um dos gastos que melhor permite a realização de provisões –e.g., férias, décimo terceiro, etc. Porém, não é isto o que ocorre, pois segundo o Gráfico 18, apenas seis pontos percentuais separam a MPE's de chegarem à mesma distribuição quanto ao número de entidades que “realizam provisões” e que “não realizam provisão” para o 13º salário.

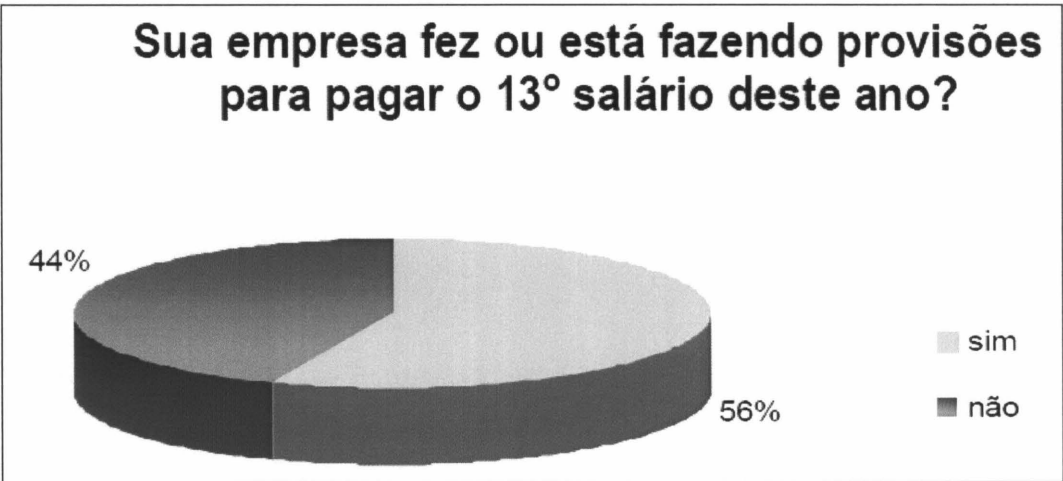


GRÁFICO 18 - MPE'S PAULISTAS, PROVISÃO PARA 13º SALÁRIO DE 2009.
FONTE: SEBRAE (2010I, p.7)

Sendo que entre as empresas que realizam provisão para o pagamento do 13º salário, apenas 1/4 delas começa em janeiro, a maioria (51%) inicia o provisionamento somente a partir de junho – dentre estas 1/4 a partir de setembro (GRÁFICO 19).

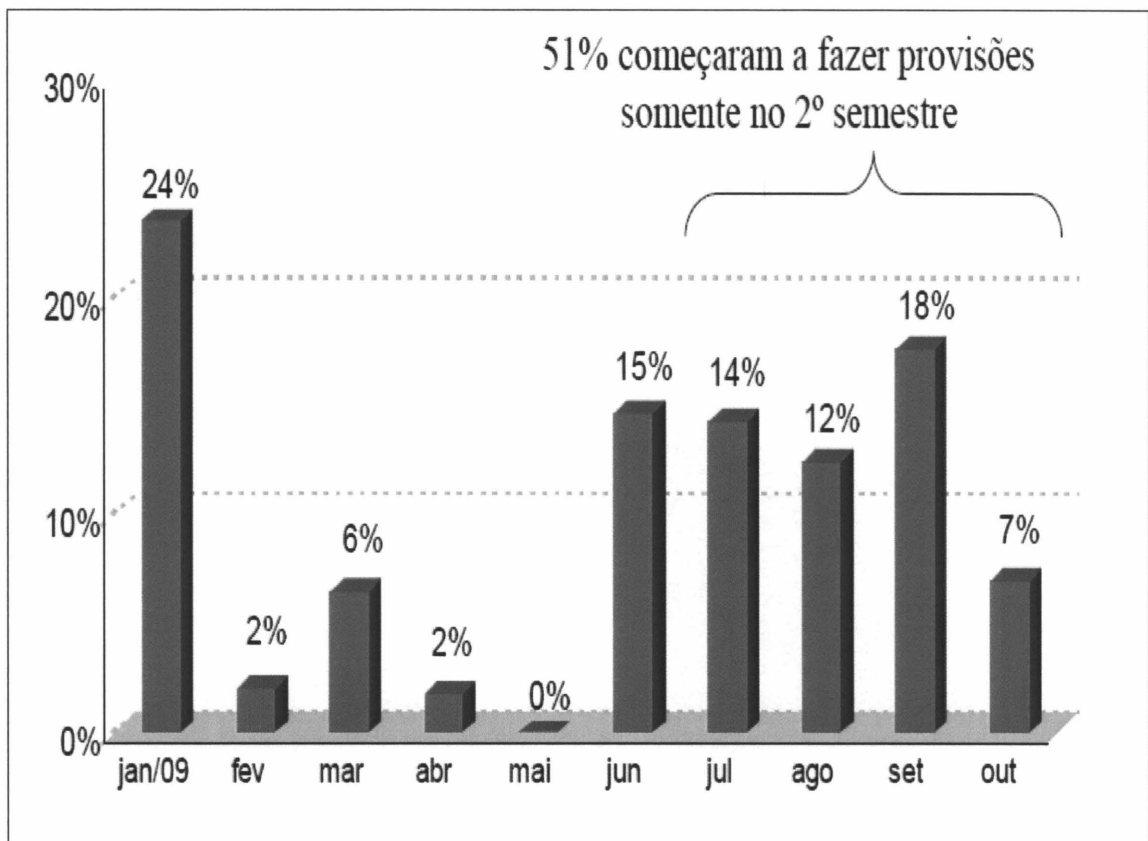


GRÁFICO 19 - MPE'S PAULISTAS, INÍCIO DA PROVISÃO PARA 13º SALÁRIO DE 2009.
FONTE: SEBRAE (2010I, p.8)

Este é um fato que demonstra um comportamento de risco na gestão financeira, entre outros, por dois motivos. Primeiro, porque é a alta sensibilidade das MPE's para com as mudanças de humor do mercado – e.g., 60% das MPE's relataram queda na demanda em virtude da crise financeira internacional de 2008 (SEBRAE, 2010k, p.6). O segundo motivo está no fato dos empresários das empresas de micro e pequeno porte terem o inconveniente hábito de desrespeitar o princípio contábil da entidade. De acordo com o Gráfico 20, é comum que os recursos da pessoa física dos sócios se confundam com os recursos da entidade jurídica – 2/3 (63%) dos empresários afirmaram que já utilizou de recurso pessoal para contas da empresa, como também quase a metade (48%) deles já usou dos recursos da empresa para questões pessoais.

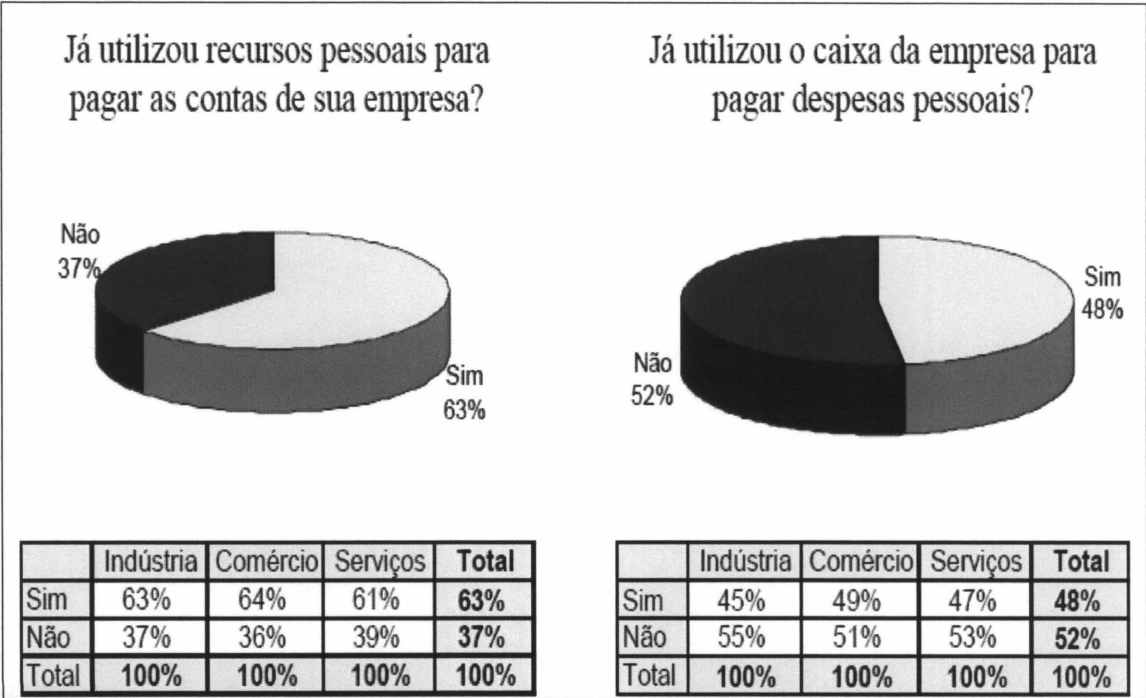


GRÁFICO 20 - MPE'S BRASILEIRAS, CAIXA PESSOAL E CAIXA EMPRESARIAL - 2009
FONTE: SEBRAE (2010m, p.37)

Ou seja, já que eles sequer se dão ao trabalho de realizar a provisão do 13º salário de seus colaboradores, como não deve ser a gestão dos demais custos, se for considerado a presença destes dois pontos que foram apresentados – isto sem entrar no mérito da provável confusão que deve existir dentro da gestão destas entidades sobre a diferença entre “resultados de caixa” e “resultados econômicos”. A resposta deste questionamento é encontrada nas duas citações que seguem:

[...] a maioria das micro e pequenas empresas não possui controle sobre todos os itens de custos. Mesmo quando estão disponíveis alguns instrumentos de controle de custos, estes não são necessariamente utilizados para a tomada de decisão estratégica, visando uma gestão eficiente dos custos. Como consequência disso, a maioria das empresas de micro e pequeno porte não conhece efetivamente a composição dos custos dos seus principais produtos/serviços. (SEBRAE, 2010a, p.3)

[...] 38% dos empresários desconhecem o valor de cada hora trabalhada pelos empregados em termos de salários e encargos, 33% desconhecem o valor dos estoques de matérias-primas e mercadorias e 10% desconhecem o valor médio mensal dos outros custos [...] cerca de 86% das MPE's afirmam que não conhecem a composição dos custos do principal produto ou serviço que oferecem no mercado. (SEBRAE, 2010a, p.12)

Na primeira citação tem se que há uma grande carência de controle de custo nas MPE's, e pior, os poucos “instrumentos” que existem não são usados conforme

o fim para qual se destinam; orientar os gestores no processo de tomada de decisão. A consequência deste fato está clara na segunda citação, onde, entre outros dados, aparece que 86% dos empresários desconhecem a composição de custo de seus produtos. Portanto, fica evidente que o movimento de “gestão” dessas entidades não leva em conta qualquer análise de resultado, pois como ela seria possível sem que haja mensuração e o correto uso dos custos apurados. Desta forma, é pouco, provável que movimentos administrativos e comerciais qualificados possam ocorrer dentro destas entidades – e.g., promoções de vendas, bons treinamentos, entre outros – pois não é possível saber quais são os impactos de qualquer ação em um contexto de tamanho vazio informacional.

4.2.3 Clientes, vendas e lucratividade

As MPE's, segundo o Gráfico 21, têm no consumidor final seu principal cliente (75%). As entidades dos grupos de MPE's (52%) e MGE's (54%), neste gráfico de múltiplas respostas, são respectivamente a segunda e a terceira posição.

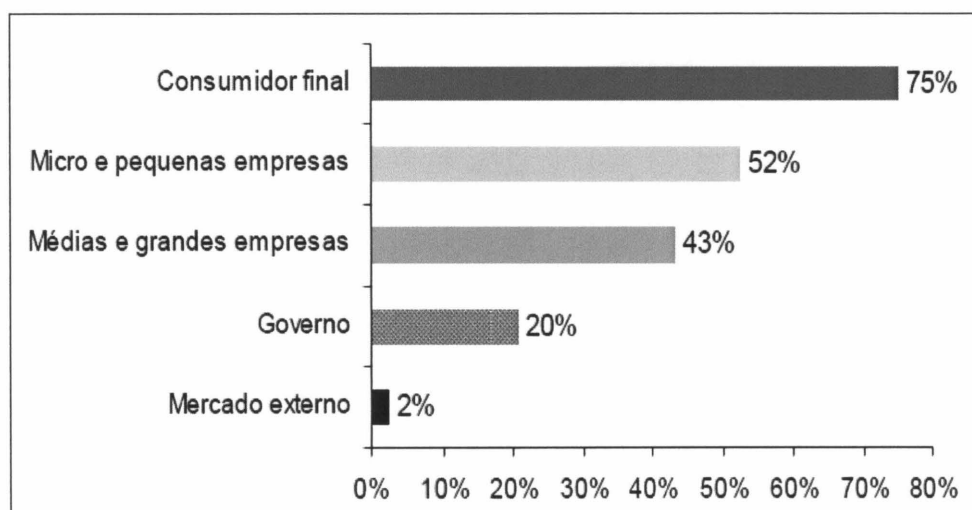


GRÁFICO 21 - TIPOS DE CLIENTES DAS MPE'S PAULISTAS, 2009.

FONTE: SEBRAE (2010b, p.4)

A distribuição que é apresentada acima corrobora com os dados sobre o segmento de negócios das MPE's que foram apresentados anteriormente. Pois, segundo eles, a maioria (56%) dessas entidades era do setor de comércio do tipo “varejo” – e.g., minimercados, lojas de construção civil, entre outros – e do setor de prestação de serviços (entre 30% a 37%), uma parte para o consumidor final e outra para empresas (SEBRAE, 2010q, p.15).

A supremacia dos consumidores finais no cenário das MPE's diminui quando é considerado o peso no faturamento (GRÁFICO 22). O consumidor final representa nesta condição cerca de metade do peso das receitas das MPE's, a outra metade é quase toda oriunda de outras empresas (44%) - MPE's (21%) e MGE's (22%).

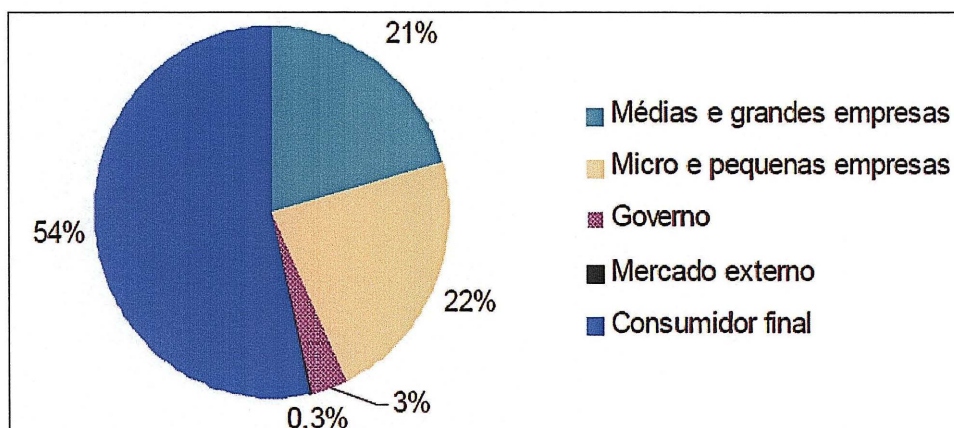


GRÁFICO 22 - PARTICIPAÇÃO DOS CLIENTES PELO VALOR DE FATURAMENTO, 2009.
FONTE: SEBRAE (2010b, p.5)

O mercado externo e o governo são pouco expressivos no volume faturado, porém eles são extremamente importantes para entender o perfil deste modelo empresarial. O primeiro, o mercado externo, deixa bem claro o caráter regionalista das MPE's, pois mesmo que todas as barreiras usadas como pretexto por eles para não exportarem fossem removidas, ainda assim quase que a metade (44%) não exportaria (GRÁFICO 23)

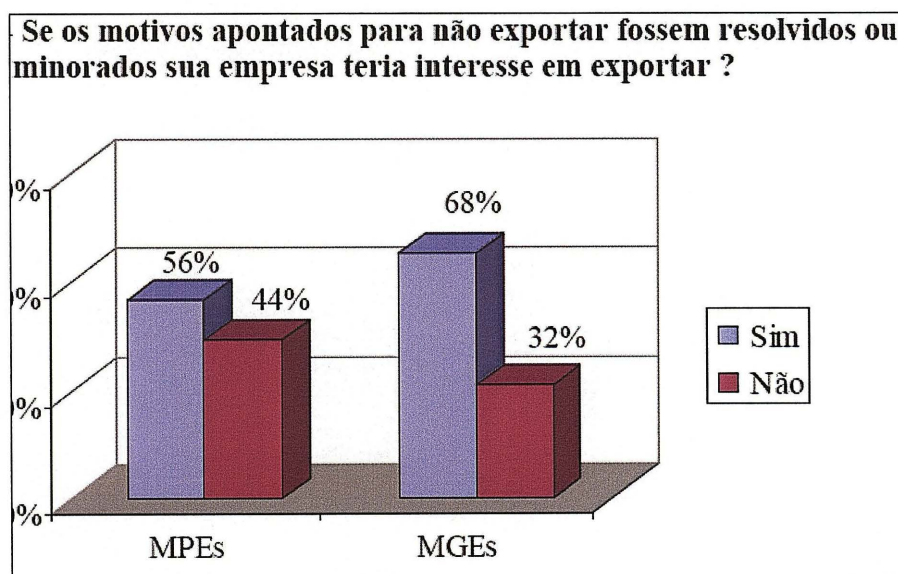


GRÁFICO 23 - NÍVEL DE INTERESSE DAS MPE'S NA EXPORTAÇÃO, 1998.
FONTE: SEBRAE (2010e, p.37)

O segundo item, o governo, também é igualmente interessante, já que cerca de 1/3 (31%) das entidades de micro e pequeno porte do Estado de São Paulo disseram que não vendem para o Governo porque este não as procura (SEBRAE, 2010c, p.16). Ou seja, uma resposta que confirma a passividade comercial demonstrada na maioria dos números referentes às MPE's - modelo de negócio em que o cliente tem que procurar o fornecedor que se encontra enjaulado em seu bairro (32%) ou município (52%) - Gráfico 24.

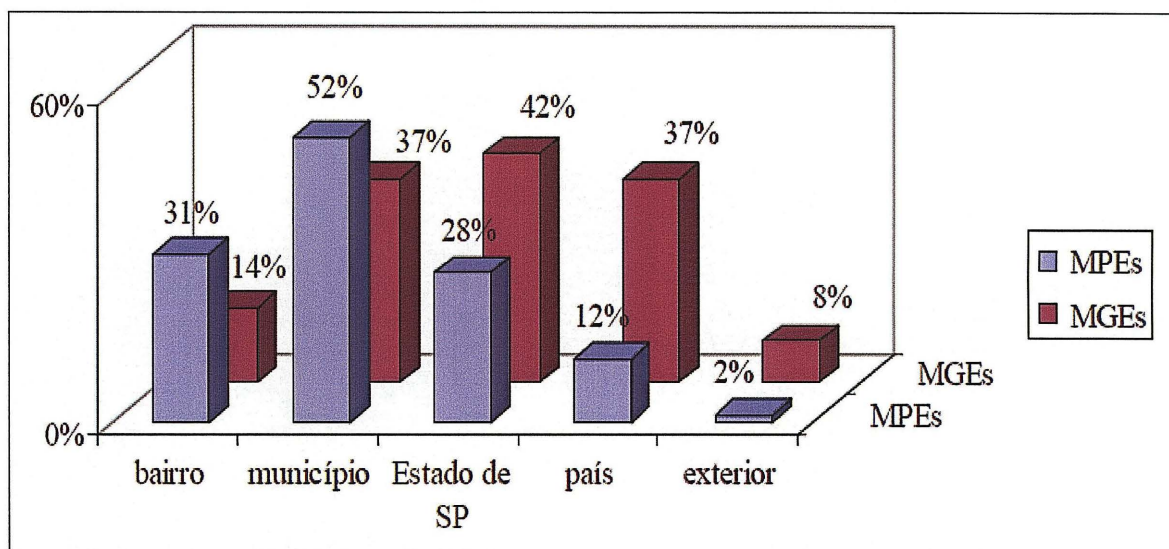


GRÁFICO 24 - ABRANGÊNCIA REGIONAL DAS EMPRESAS PAULISTAS, 1998
 FONTE: SEBRAE (2010e, p.26)

A característica de operação de pouca abrangência territorial também é sentida nas pesquisas de âmbito nacional. Segundo o Gráfico 25, em 2008 apenas 16% das MPE's transacionaram para além dos limites de seus Estados.

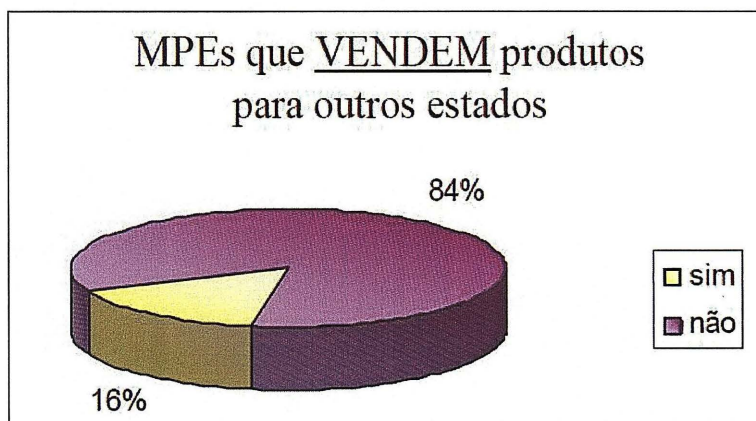


GRÁFICO 25 - VENDAS DAS MPE'S BRASILEIRAS, 2008.
 FONTE: SEBRAE (2010j, p.16)

Quanto à qualidade da venda - à vista ou a prazo – o Gráfico 26 demonstra que a indústria realiza cerca de 2/3 (64%) de suas vendas na condição a prazo, o comércio quase o mesmo volume para ambas as condições – 48% à vista e 52 % a prazo - e o setor de serviços transaciona predominantemente na condição à vista, cerca 2/3 de suas vendas. Sendo que na média geral estas duas condições estão perfeitamente distribuídas, isto é, 50% para cada uma.

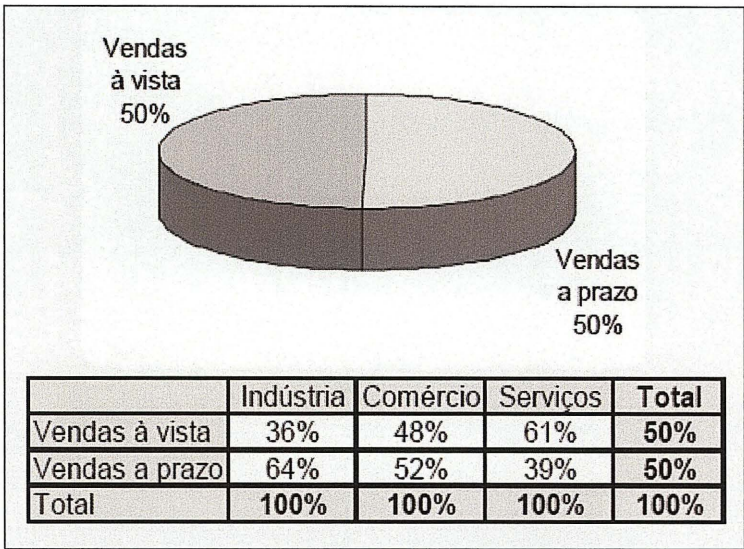


GRÁFICO 26 - MPE'S BRASILEIRAS, PRAZO DAS VENDAS MENSAIS - 2009
FONTE: SEBRAE (2010m, p.38)

Dentre os elementos que são pertinentes ao presente tópico, falta abordar a forma de determinação do preço de venda e a lucratividade. Porém, estes por certo são os maiores mistérios a serem sondados nas MPE's, pois como visto no tópico anterior, há uma enorme carência de instrumentos de controle de custos nestas entidades e os poucos que existem não são usados na tomada de decisões, como demonstra a citação abaixo:

[...] parte expressiva das MPEs define os preços de seus produtos, principalmente, seguindo os preços praticados pelo mercado. Por um lado, isso é reflexo da falta de conhecimento dos custos dos produtos, mas também se deve à característica concorrencial, predominante nos mercados em que atuam as MPEs. (SEBRAE, 2010a, p.3)

Portanto, no mundo das transações das MPE's é o mercado – a mão invisível de Adam Smith – que define o preço que um produto deve ter. Esta característica de “mercado perfeito”, por um lado pode até justificar parcialmente a determinação do preço, porém aumenta exponencialmente a importância do controle

dos custos, pois somente assim as MPE's podem obter algum lucro sustentável. Contudo, como já dito, isto não é o que ocorre, assim não é de se estranhar que segundo a “percepção” dos empresários as lucratividade de suas empresas é, segundo o Gráfico 27, na maioria dos casos baixa (41%).

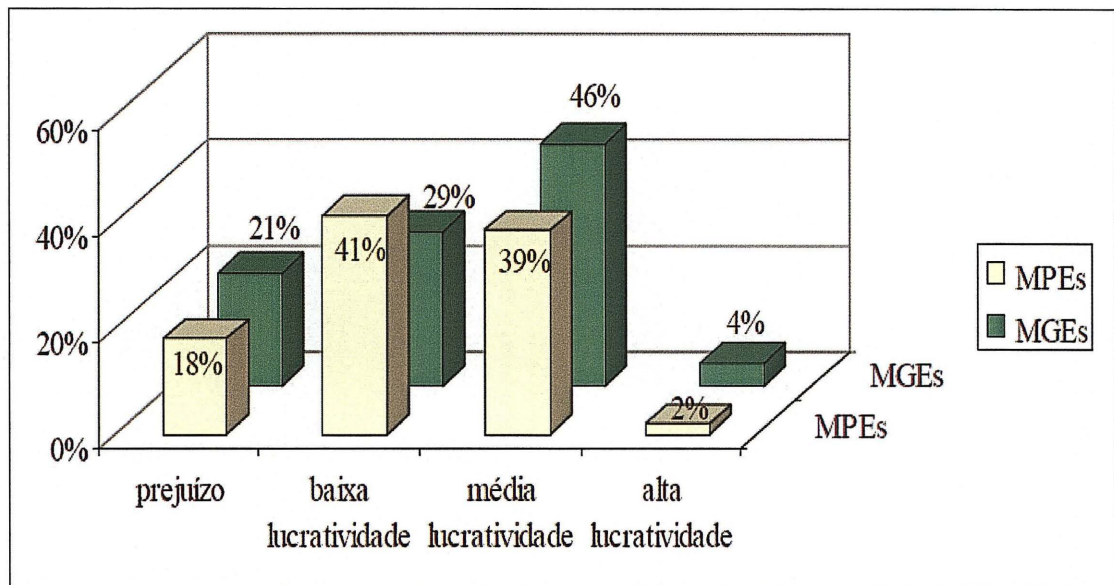


GRÁFICO 27 - PERCEPÇÃO DE LUCRATIVIDADE DOS EMPRESÁRIOS PAULISTAS, 1998
 FONTE: SEBRAE (2010e, p.21)

É interessante, ressaltar que o termo usado é “percepção”, ou seja, não são dados mensurados com o rigor científico ensinado nos bancos acadêmicos. Sendo assim, é possível que esta distribuição seja maior ainda para a coluna “prejuízo”, uma vez que o empresário das MPE's tende a demonstrar um comportamento de muito otimismo em suas opiniões. De acordo com os dados do Gráfico 28, a maioria das MPE's – indústria (76%), comércio (67%) e serviços (78%) – previam em 2009 um aumento de faturamento para ano 2010. Não entrando no mérito se a previsão estava certa ou não, é importante perceber que ela é, antes de tudo, uma opinião muito forte. Já que as MPE's, segundo os números levantados acima, tendem a esperar que o cliente as procure, dependem fortemente do mercado para definir seu preço de venda - uma vez que desconhecem o próprio custo operacional – e, por fim, ainda sofrem de uma forte sensibilidade aos impactos dos ciclos de mercado – e.g., 60% em uma avaliação feita 2009 acusaram queda de demanda devido a crise internacional (SEBRAE, 2010k, p.6).

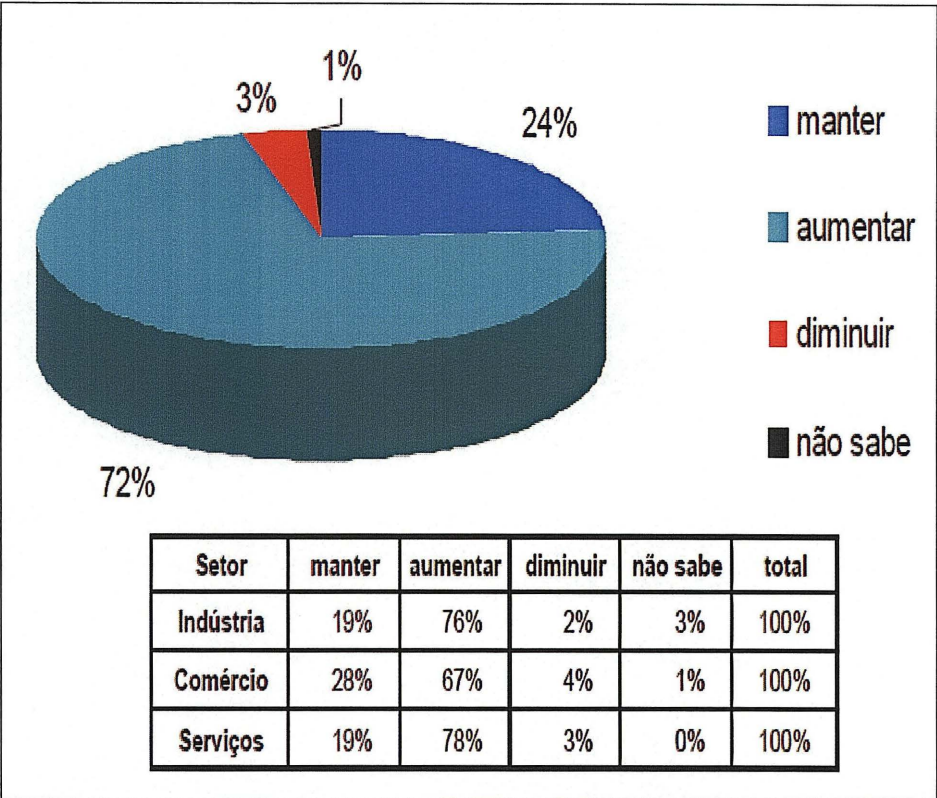


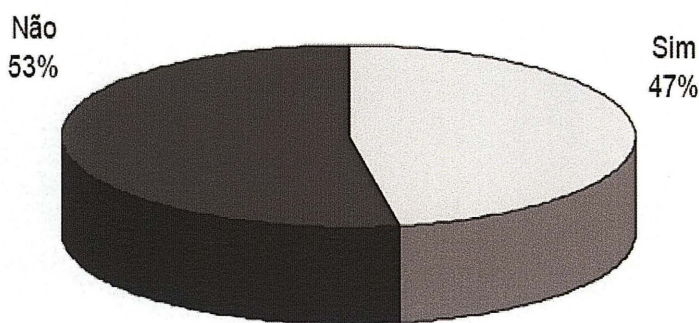
GRÁFICO 28 - EXPECTATIVA DE FATURAMENTO DAS EMPRESAS PAULISTAS PARA 2010
FONTE: SEBRAE (2010f, p.6)

Por certo, se o contexto sócio-econômico do país fosse guiado pelo otimismo das MPE's a taxa de mortalidade delas não seria tão alta. Porém, este não é o caso, sendo assim, há necessidade de um maior comprometimento “qualificado” por parte dos gestores da MPE's. Onde, por exemplo, os investimentos realizados busquem atender, antes de tudo, as reais necessidades da empresa e não aos caprichos pessoais de seus sócios – e.g., gastos com uma nova pintura para o imóvel pelo simples fato de não gostar da cor atual, mesmo ela estando em bom estado. Ponto este extremamente relevante se for levado em conta que muitas vezes estes recursos são financiados por terceiros, como será visto a seguir.

4.2.4 Origem e destino dos financiamentos realizados ou desejados

A postura dos empresários das MPE's com relação aos empréstimos bancários chama a atenção, já que cerca de 50% deles – indústria (51%), comércio (51%) e serviços (57%) – não tomariam tal empréstimo mesmo se ele fosse barato.

BRASIL (2009) - Se fosse fácil e barato tomar um empréstimo bancário, o Sr(a) gostaria de tomar um empréstimo para sua empresa hoje (*)?



	Indústria	Comércio	Serviços	Total
Sim	49%	49%	43%	47%
Não	51%	51%	57%	53%

GRÁFICO 29 - MPE'S BRASILEIRAS E O EMPRÉSTIMO BANCÁRIO, 2009
 FONTE: SEBRAE (2010m, p.18)

Este comportamento é algo ainda mais estranho quando são analisados os tipos de fontes de financiamento mais utilizados por estas empresas. Segundo o Gráfico 30, que abaixo segue, o primeiro e o terceiro canal de financiamento são, respectivamente, o pagamento a prazo (71%) e o cheque pré-datado, algo que, sem outros detalhes, parece ser uma decisão coerente com a postura do gráfico anterior. Porém, a segunda posição é totalmente contraditória, pois tal linha de recurso utilizada é oriunda do sistema bancário, sendo uma das mais caras - se não a mais cara - do mercado, o cheque especial/cartão de crédito (49%). Isto sem falar dos outros grupos que também aparecem no gráfico com características similares ao sistema bancário, como *factoring* (17%) e desconto de duplicatas (12%).

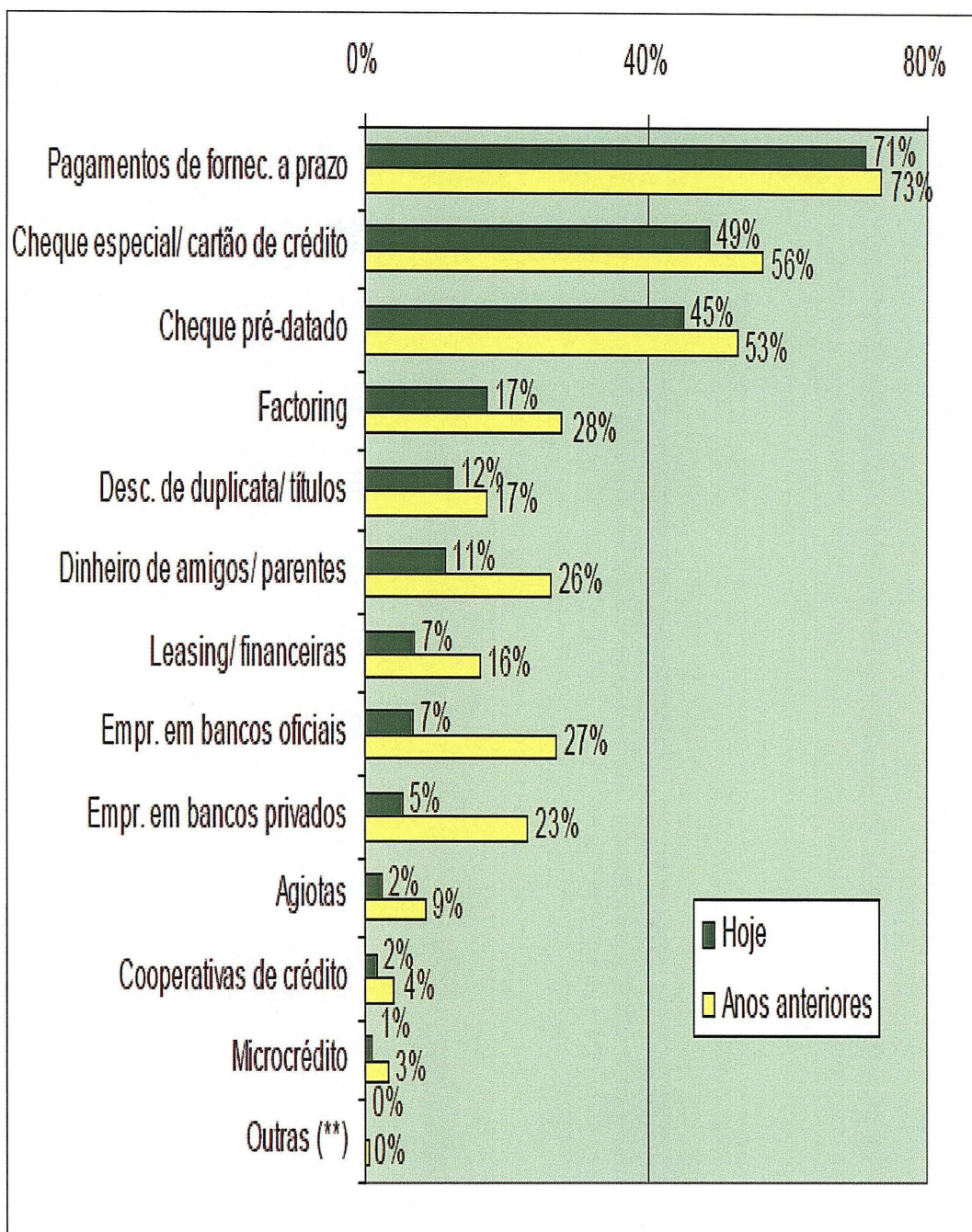


GRÁFICO 30 - FONTES DE FINANCIAMENTO DAS MPE'S BRASILEIRAS EM 2009
 FONTE: SEBRAE (2010m, p.3)

Com base no gráfico acima é possível perceber que existe sim uma necessidade de empréstimo por parte das MPE's. De acordo com o Gráfico 31, o valor mediano desta necessidade, no aspecto geral está em R\$ 30 mil, quanto aos setores são, no volume de R\$ 70 mil para a indústria e de R\$ 30 mil para o comércio e para os serviços. Ou seja, se fossem alinhadas as entidades em ordem crescente de valor desejado de empréstimo, 50% estariam localizadas acima e abaixo destes valores medianos.

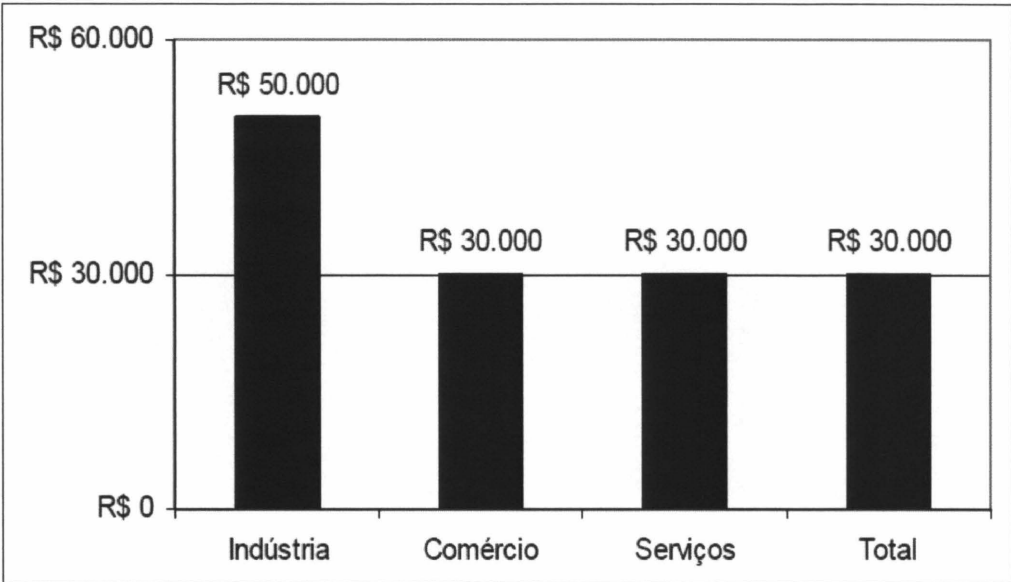


GRÁFICO 31 - MPE'S BRASILEIRAS, VALOR MEDIANO DO EMPRÉSTIMO DESEJADO - 2009
FONTE: SEBRAE (2010m, p.22)

A Figura 15 demonstra a finalidade dos recursos desejados. Os três segmentos – indústria, comércio e serviços – apresentam como sendo prioridade: (i) pagamento de fornecedores, (ii) compra de máquinas, (iii) reformas na empresa, (iv) pagamento de dívidas e (v) capital de giro.

	Indústria	Comércio	Serviços	Total
Pagar fornecedores (mercadorias)	25%	45%	12%	33%
Comprar máquinas e equipamentos	40%	21%	35%	27%
Realizar reformas na empresa	10%	13%	23%	15%
Pagar dívidas	11%	11%	17%	13%
Capital de giro	13%	8%	10%	9%
Adquirir imóvel	1%	1%	2%	1%
Outras(**)	1%	1%	2%	1%
Total	100%	100%	100%	100%

FIGURA 15 - MPE'S BRASILEIRAS, FINALIDADE DO EMPRÉSTIMO DESEJADO - 2009
FONTE: SEBRAE (2010m, p.28)

Os cinco grupos de prioridade chamam atenção pelo forte significado que eles têm dentro do contexto empresarial. Na indústria e no comércio, o “pagar fornecedores” é um dos principais objetivos para os empréstimos, respectivamente, 25% e 45%. Isto permite duas possibilidades. A primeira significa que pode ser que realizar compras na condição à vista é tão mais barato que até justifica o serviço da dívida de um empréstimo. Já a segunda, pode representar a intenção do empresário em realizar uma operação de alavancagem, para os casos onde os fornecedores

exigem pagamento à vista – descartando a hipótese de quitar atrasos, pois existe um grupo chamado “pagar dívidas”. Já “comprar máquinas” também é um dos dois maiores objetivos de um empréstimo, porém agora para os três setores – indústria (40%), comércio (21%), serviços (35%) –, uma questão inteiramente compreensiva se for analisada a idade média desses ativos no cenário das empresas brasileiras (GRÁFICO 32).

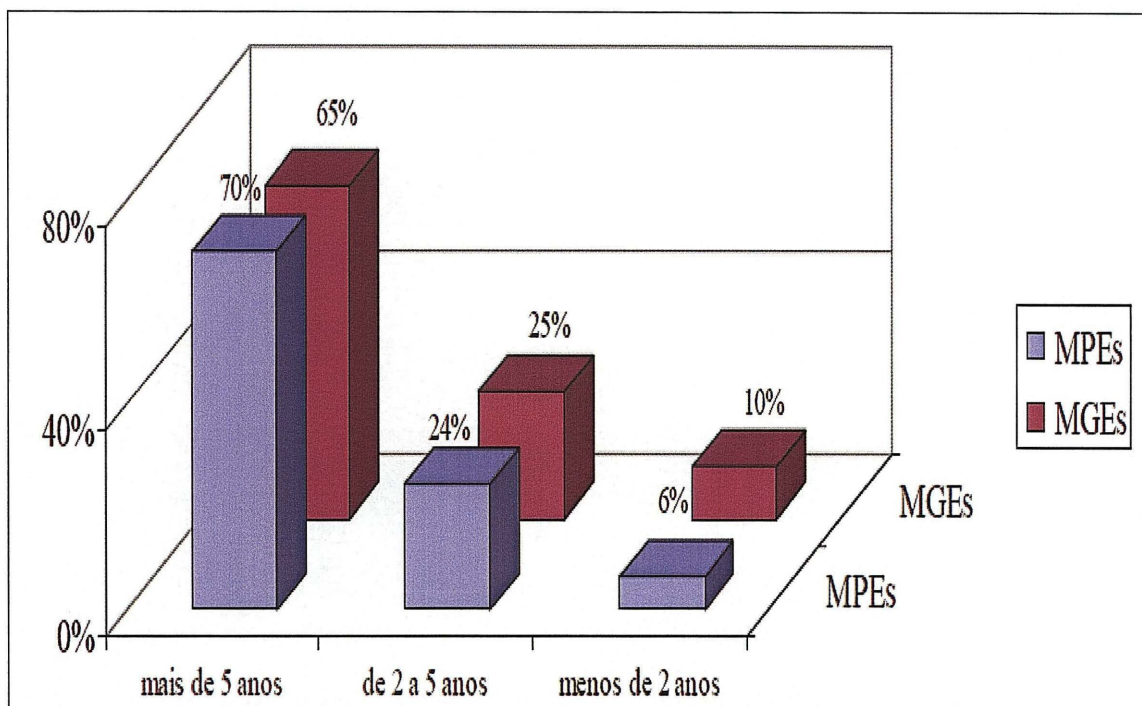


GRÁFICO 32 - IDADE DAS MÁQUINAS UTILIZADAS PELAS EMPRESAS PAULISTAS, 1998
 FONTE: SEBRAE (2010e, p.16)

Ou seja, a maioria das máquinas brasileiras – com base nos dados paulistas – apresenta mais de cinco anos de utilização, 70% das MPE's e 65% das MGE's. O problema é que esta operação é claramente um processo de alavancagem financeira, justificada apenas nos casos onde a rentabilidade da operação supere o serviço da dívida (juros cobrados), o que infelizmente é algo difícil de ser avaliado já que as MPE's não têm um sistemas de controle eficaz sobre a composição de custo de seus produtos.

Retornando a Figura 15, tem-se que a realização de “reformas nas empresas” é outra grande preocupação das MPE's – indústria (10%), comércio (13%) e serviços (23%), porém este é um ponto delicado, pois cerca de 2/3 das empresas de MPE's - dados referentes ao Estado de São Paulo - utilizam imóveis alugados (GRÁFICO 33). Ou seja, as benfeitorias, muitas vezes podem não

representar um acréscimo à entidade, mas sim à estrutura que utiliza, porém que não lhe pertence. Desta forma, tal dispêndio somente se justifica se a reforma tiver como meta a conversão do valor investido em geração de novas receitas ou pelo menos sua manutenção, senão é apenas desperdício para atender caprichos pessoais.

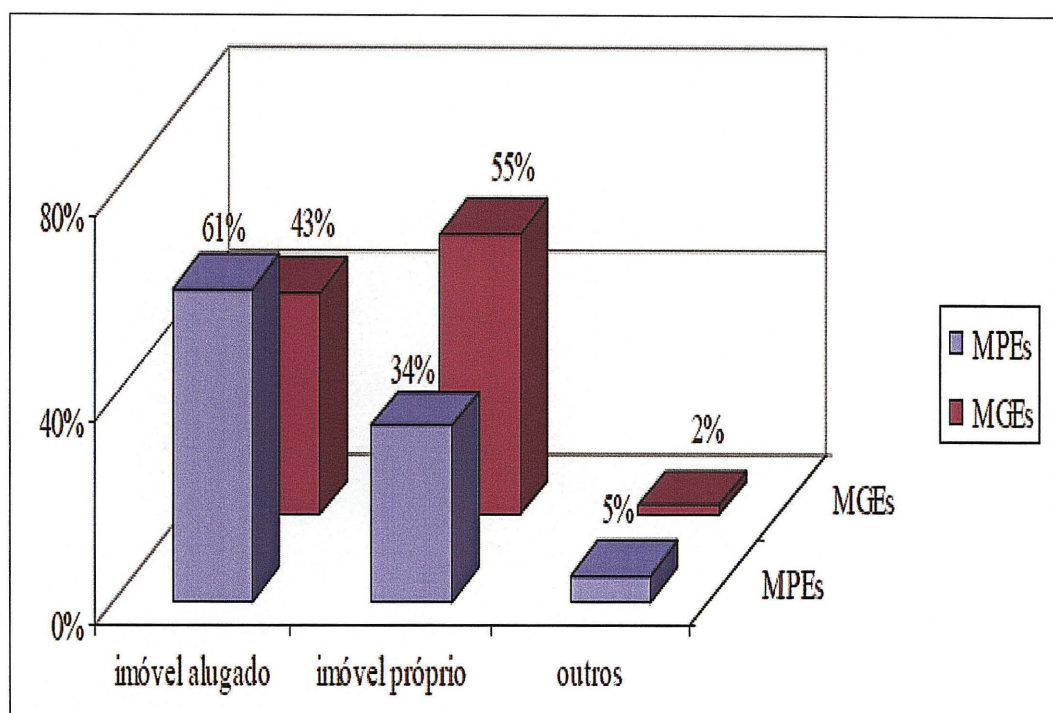


GRÁFICO 33 - NATUREZA DO IMÓVEL DAS EMPRESAS PAULISTAS, 1998
 FONTE: SEBRAE (2010e, p.12)

Por fim, resta abordar dois tópicos da Figura 15, os grupos “pagar dívidas” e “capital de giro”. O primeiro – pagar dívidas – é a questão mais alarmante dos cinco grupos, pois representa que a entidade não conseguiu em ciclo operacionais anteriores resultados econômicos e financeiros que fossem capazes de honrar seus compromissos, transferindo esta situação para o presente. Desta forma, caso as causas desta situação não tenham sido identificadas, o que se obterá com este novo empréstimo, será a prorrogação da existência de uma entidade que não conseguirá saudar este novo compromisso oriundo da renegociação, e pior, que irá contrair novos compromissos decorrentes de sua operação. Já, o “capital de giro” se enquadra na mesma situação do grupo “comprar máquinas”, isto é, sem a correta avaliação da rentabilidade não é possível garantir se esta alavancagem será positiva ou negativa, o que, conforme visto anteriormente, é o caso de 86% da MPE’s.

Infelizmente, a Figura 15 não apresentou entre os cinco grupos de prioridade para o uso do recurso de empréstimo, um grupo “qualificação do fator humano”, como ocorreu no caso das expectativas de investimento das empresas paulistas para o ano de 2010. Neste estudo, segundo o Sebrae (2010f, p.8), o grupo “qualificação dos empregados” ficou em terceiro lugar com 13% das respostas, perdendo, portanto, apenas para compras de máquina (33%) e reformas das instalações (20%). Este fato é muito importante, porque segundo os Gráficos 34 e 35, a taxa de investimento no fator humano é muito baixa nas MPE's em comparação MGE's, pois apenas 35% dos empresários e 24% do empregados fizeram cursos nos últimos 12 meses nas MPE's, contra 66% e 44% das MGE's.

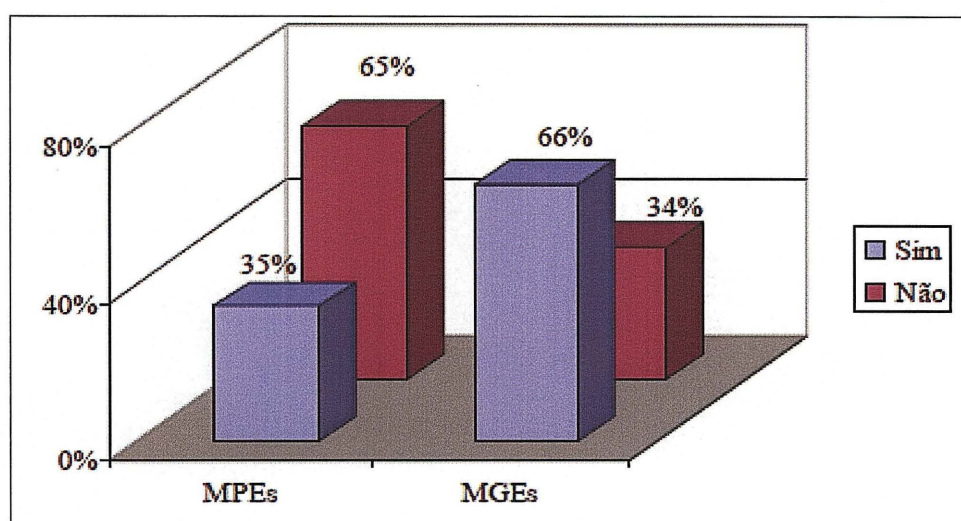


GRÁFICO 34 - EMPRESARIOS PAULISTAS - CURSO NOS ÚLTIMOS 12 MESES, 1998
 FONTE: SEBRAE (2010e, p.41)

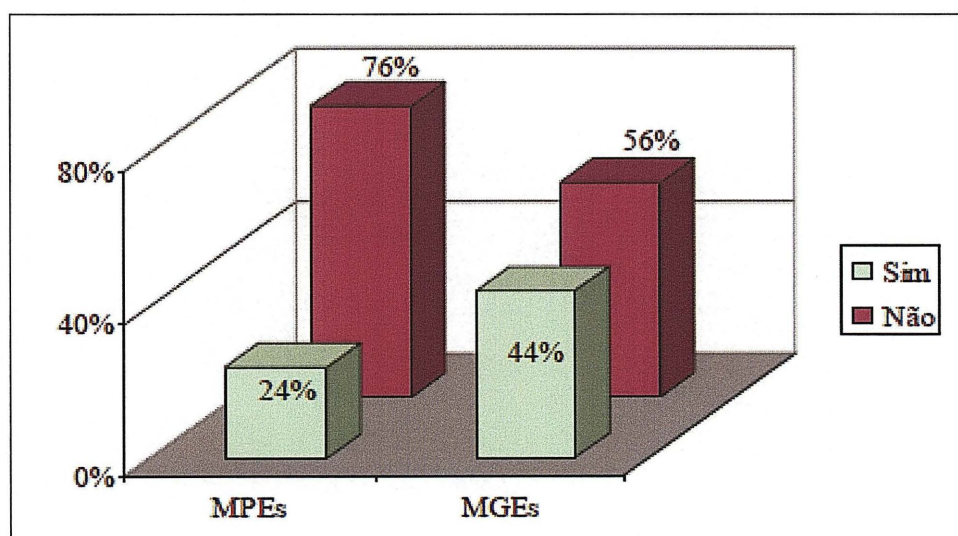


GRÁFICO 35 - EMPREGADOS PAULISTAS - CURSO NOS ÚLTIMOS 12 MESES, 1998
 FONTE: SEBRAE (2010e, p.41)

Sendo assim, provavelmente os pontos negativos encontrados anteriormente, possam ser alterados com um maior investimento na área do conhecimento direcionado à realidade das MPE's. Algo que talvez seja possível através da identificação do perfil das empresas que já se extinguíram, para evitar que novas sigam o mesmo caminho delas, sendo portanto este o próximo tópico do trabalho.

4.3 PERFIL DAS EMPRESAS EXTINTAS

Neste terceiro tópico dos “Dados levantados” é abordado o perfil das empresas extintas através de cinco itens: (i) composição do capital investido, (ii) origem dos recursos, (iii) faturamento anual, (iv) taxa de recuperação dos recursos investidos e (v) principais dificuldades enfrentadas durante o período de operação.

4.3.1 Composição do capital investido

Considerando o valor médio investido (investimento fixo mais capital de giro) as empresas extintas, segundo a Figura 16, apresentavam valores bem menores que as ativas em cada um dos três períodos analisados. Algo já esperado, pois como foi visto anteriormente, as entidades ativas apresentam em sua composição um valor maior de empresas de pequeno porte (16%) do que as extintas (3%)

Indicador	Empresas Ativas			Empresas Extintas		
	2000	2001	2002	2000	2001	2002
Capital médio investido (R\$)	53,6 mil	122,2 mil	44,5 mil	25,7 mil	22,6 mil	33,2 mil

FIGURA 16 - CAPITAL MÉDIO INVESTIDO NAS EMPRESAS ENTRE 2000-2002
FONTE: SEBRAE (2010h, p.17)

Os valores apresentados pela Figura 16 são resultantes de cálculos de médias ponderadas quanto ao volume investido pelas empresas. Segundo o Gráfico 36, tal volume para as empresas extintas era de aproximadamente: R\$ 8,2 mil para até uma pessoa; R\$ 20,7 mil para até nove pessoas; R\$ 111,7 mil para até 19 pessoas.

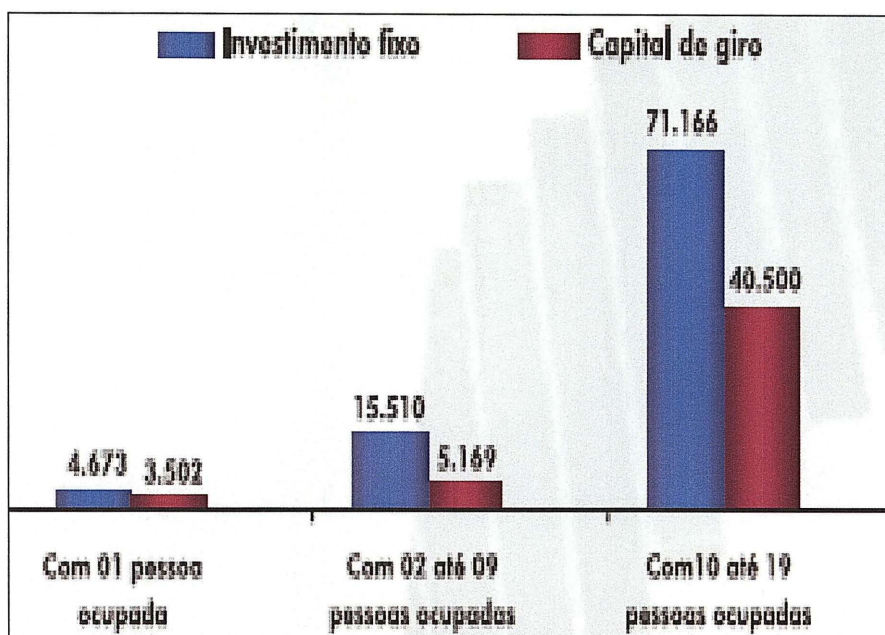


GRÁFICO 36 - RECURSOS INVESTIDOS NAS EMPRESAS EXTINTAS ENTRE 2000-2002
 FONTE: SEBRAE (2010h, p.25)

Se for considerado que na média são em volume de três o número de colaboradores para os grupos com dois até nove pessoas e com dez até 19 pessoas²³, tem-se que para o peso do capital de giro sobre o total investido (%) e para o valor monetário médio investido por pessoa (R\$) a seguinte situação:

- (i) Com 01 pessoa ocupada.. : 43% ; R\$ 8,0 mil;
- (ii) Com 02 até 09 pessoas.... : 25% ; R\$ 7,0 mil;
- (iii) Com 10 até 19 pessoas.... : 36% ; R\$ 37,0 mil.

Sendo assim, o grupo com dois até nove pessoas apresenta o menor valor per capita de investimento e a menor relação capital de giro e valor investido. Um fato relevante se for considerado que 75% das empresas extintas tinham esta quantidade de pessoas (SEBRAE, 2010h, p. 21)

4.3.2 Origem dos recursos utilizados

Quando as empresas extintas são analisadas conforme a origem de seus recursos - investimento fixo e capital de giro (GRÁFICO 37) – é possível perceber

²³ Segundo o Sebrae (2010i, p.21) as empresas extintas geravam “[...]3,2 postos de trabalho, em média”, como 21% delas tinham apenas uma pessoa, então as demais tinham em média cerca de três pessoas ocupadas – $(21\% \times 1) + (79\% \times a) = 3,2 \therefore 0,21 + a = 3,2 \therefore a \cong 3$

que o grau de alavancagem financeira, em geral, é baixo – com exceção do Capital de Giro na Região Sudeste (42%).

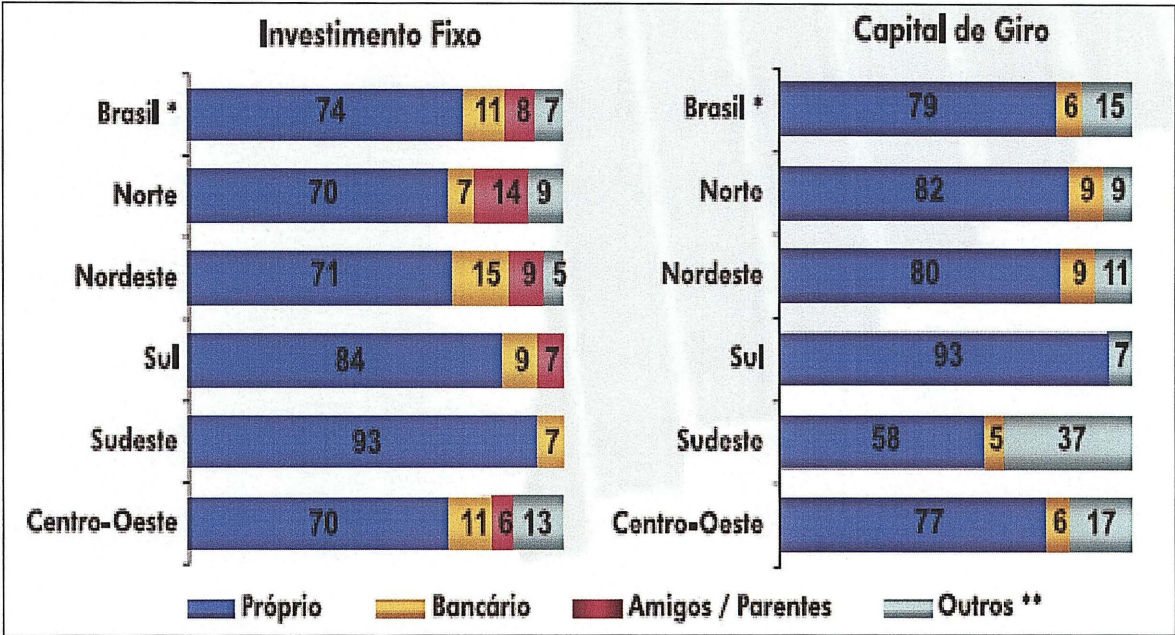


GRÁFICO 37 - ORIGEM DOS RECURSOS DA EMPRESAS EXTINTAS ENTRE 2000-2002
FONTE: SEBRAE (2010h, p.29)

Porém, um fato chama a atenção, os recursos com origem em Outros – “[...] limite de crédito do cheque especial, cartão de crédito e cheque pré-datado [...]” (SEBRAE, 2010h, p.29) – foi uma linha muito usada pelas empresas extintas para a composição do Capital de Giro – e.g., na região Sudeste as empresas ativas utilizaram apenas 4% de “Outros”, já as extintas 37% (SEBRAE, 2010h, p.35). Esta é uma linha de recurso de curto prazo que apresenta um serviço de dívida muito caro, sendo assim, mesmo que o principal seja um valor baixo, os juros que ele gera alcançam patamares que podem superar em muito a taxa de retorno operacional da atividade que é realizada pela entidade.

4.3.3 Faturamento bruto anual

Com base na Figura 17, é possível perceber que o maior problema das empresas extintas é o baixo volume do faturamento, principalmente nas regiões Nordeste e Norte.

Porte	Faturamento	Brasil	SE	Sul	NE	Norte	CO
Micro	Até R\$ 60 mil	50	43	48	56	59	43
	Acima de R\$ 60 mil até R\$ 120 mil	12	13	10	5	15	18
Pequena	Acima de R\$ 120 mil até R\$ 360 mil	4	-	6	-	6	6
	Acima de R\$ 360 mil até R\$ 600 mil	-	-	-	-	-	2
	Acima de R\$ 600 mil até R\$ 840 mil	1	4	-	-	-	2
	Acima de R\$ 840 mil até R\$ 1.080 mil	-	4	-	-	-	-
	Acima de R\$ 1.080 mil até R\$ 1.200 mil	-	-	-	2	-	-
	Acima de R\$ 1.200 mil	1	-	2	-	6	-
Não teve faturamento		12	13	20	11	6	8
Não informou		19	22	14	26	9	20
Total		100%	100%	100%	100%	100%	100%

FIGURA 17 - FATURAMENTO BRUTO ANUAL DAS EMPRESAS EXTINTAS ENTRE 2000-2002
FONTE: SEBRAE (2010h, p.36)

Se for desconsiderado os 19% que não prestaram informação, tem-se que aproximadamente 15% não tiveram nenhum faturamento e 63% das empresas faturaram no “máximo” R\$ 60 mil por ano. Sendo assim, 78% das entidades extintas auferiram um valor bruto médio mensal menor que R\$ 5 mil por mês – sendo que destas 1/4 sequer tiveram faturamento. Este valor monetário é muito baixo para uma “empresa”, ser for levada em consideração que mais da metade destas entidades que foram extintas eram do setor de comércio e que tinham, na grande maioria, entre 2 e 9 colaboradores, conforme citação que segue:

Segundo o número de pessoas ocupadas, as empresas extintas pesquisadas apresentam a seguinte distribuição por porte: 21% ocupavam uma pessoa; 75%, de 02 a 09 pessoas; 3% de 10 a 19 pessoas e 1% acima de 20 pessoas. São, portanto, predominantemente microempresas (96% do total), sendo os ramos principais de atividades o comércio (51%), serviços (46%), e indústria, com 3%. A geração média de postos de trabalho é de 3,2 pessoas. (SEBRAE, 2010h, p.16)

Ou seja, estas entidades tinham que honrar seus compromissos com fornecedores (material de revenda), estrutura (investimento fixo), governo (tributos), colaboradores e sócios com menos de cinco mil reais por mês. Se, por exemplo, a margem bruta – faturamento bruto menos material de revenda – representar 50% do valor faturado, então sobra no máximo um valor bruto, para cada uma das três pessoas citadas, de cerca de R\$ 830,00 – isto sem pagar estrutura e tributos.

Esta taxa de 78% pode até ser maior, pois 19% da empresas não responderam a pesquisa. Ainda, tem a possibilidade de que se o teto de R\$ 60 mil fosse elevado para um patamar um pouco maior, talvez esta taxa aumentasse consideravelmente, pois 15% das empresas extintas (desconsiderando as que não responderam) foram locadas entre R\$ 60 mil e R\$ 120 mil, onde não é possível determinar em qual extremo se concentra a distribuição dos valores mensurados.

4.3.4 Taxa de recuperação do investimento realizado ao término da operação

Apenas 62% dos empresários das empresas extintas na média nacional, segundo dados da Figura 18, conseguiram recuperar até 30% do investimento que havia sido realizado.

Recuperação dos recursos	Brasil	Sudeste	Sul	Nordeste	Norte	Centro Oeste
Até 10 %	23%	-	21%	19%	29%	31%
Acima de 10% até 20%	24%	14%	10%	32%	14%	34%
Acima de 20% até 30%	15%	14%	10%	17%	29%	9%
Acima de 30% até 40%	11%	-	14%	10%	10%	12%
Acima de 40% até 50%	9%	29%	7%	15%	-	3%
Acima de 50% até 60%	9%	43%	21%	2%	4%	4%
Acima de 60% até 70%	3%	-	7%	-	4%	4%
Acima de 70% até 80%	3%	-	7%	-	10%	-
Acima de 80% até 90%	3%	-	3%	5%	-	3%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

FIGURA 18 - RECUPERAÇÃO DOS RECURSOS DAS EMPRESAS EXTINTAS, 2000-2002
FONTE: SEBRAE (2010h, p.25)

De acordo com a figura acima, a maior concentração relevante – pela ótica marginalinalista – para a “recuperação dos recursos” ocorre na faixa até 20% (47% dos casos). Por outro lado, os empresários que tiveram sucesso em grupos acima de 60% foram, em média, apenas três por cento para cada nova faixa. Segundo o Sebrae (2010h, p.25) não ocorreram “[...] registros sobre a recuperação ou perda total do valor investido”.

4.3.5 Maiores dificuldades sentidas durante o período de operação

Como foi visto anteriormente a grande maioria das empresas extintas não tiveram faturamento dentro do ano ou tiveram em um volume muito baixo. Portanto, era de se esperar que a maior das dificuldades sentidas por elas fosse falta de clientes, pois sem eles não é possível para alavancar as vendas. Porém, este fato ficou na segunda posição na listas dos maiores problemas - apontado por 25% das entidades. O campeão foi o Capital de Giro – 42% das respostas (FIGURA 19).

Falta de capital de giro	42%
Falta de clientes	25%
Problemas financeiros	21%
Maus pagadores	16%
Falta de crédito bancário	14%
Recessão econômica no país	14%
Outra razão	14%
Ponto / local inadequado	8%
Falta de conhecimentos gerenciais	7%
Problemas com a fiscalização	6%
Falta de mão-de-obra qualificada	5%
Instalações inadequadas	3%
Carga tributária elevada	1%

FIGURA 19 - MAIORES DIFICULDADES DAS EMPRESAS EXTINTAS ENTRE 2000-2002
 FONTE: SEBRAE (2010h, p.38)

Uma leitura que pode ser feita, da figura acima, é que talvez os empreendedores não consigam perceber os reais motivos da extinção de seus negócios. Ou seja, eles não desenvolveram nem mesmo com a turbulência do fim de suas empresas a capacidade de analisar seus investimentos de forma crítica, levando em conta aspectos de causas e efeitos. Por exemplo, o baixo faturamento pode muito bem ser fruto do caráter passivo dos empresários, pois conforme o Gráfico 38 a maior parte dos clientes das empresas extintas eram “Clientes de Balcão”, principalmente no caso das entidades com dois a nove colaboradores (67%).

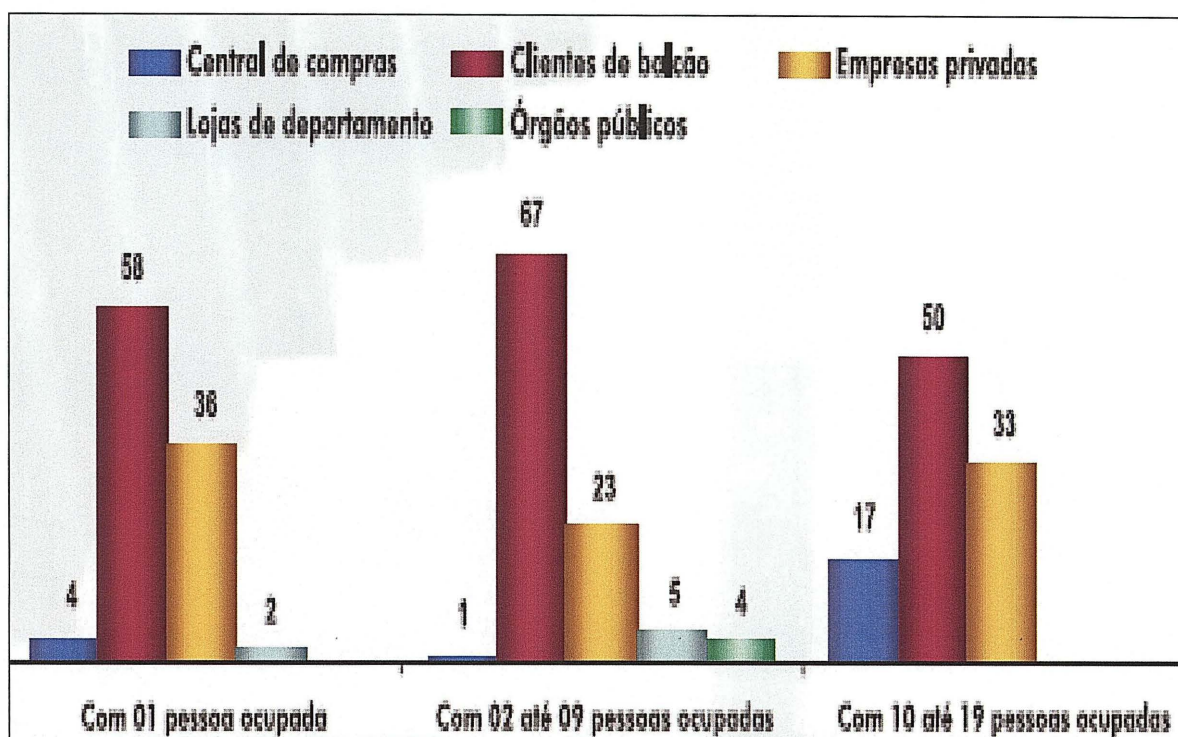


GRÁFICO 38 - PRINCIPAIS CLIENTES DAS EMPRESAS EXTINTAS ENTRE 2000-2002
 FONTE: SEBRAE (2010h, p26)

Ou seja, mesmo que estes “empresários” tivessem tido acesso a um volume maior de “Capital de Giro”, “talvez” a extinção apenas demorasse mais um pouco para ocorrer, porém ela viria de qualquer jeito. Sendo assim, há necessidade de se avaliar o perfil do empresário para que seja possível entender o modo como estas empresas extintas foram conduzidas, tanto pela qualificação formal de seus gestores como também pelo espírito empreendedor dos mesmos.

4.4 PERFIL DOS EMPRESÁRIOS DAS EMPRESAS EXTINTAS

Conhecer o perfil dos empreendedores das extintas empresas é de extrema importância. Pois, nas MPE's os sócios são, na maioria das vezes, os gestores do próprio investimento, sendo assim, são eles os responsáveis pelas decisões tomadas, sejam elas certas ou erradas. Este momento do trabalho busca definir quem são essas pessoas, para tanto aborda o assunto em quatro partes: (i) distribuição por sexo e idade, (ii) grau de estudo, (iii) ocupação antes e depois do empreendimento e (iv) fatores de motivação à abertura do extinto empreendimento.

4.4.1 Distribuição segundo o gênero e a idade

De acordo com o Gráfico 39 praticamente não existe diferença entre a distribuição conforme o gênero entre os proprietários das empresas ativas e extintas, em ambos os casos tem-se que cerca de 2/3 são homens e 1/3 mulheres.

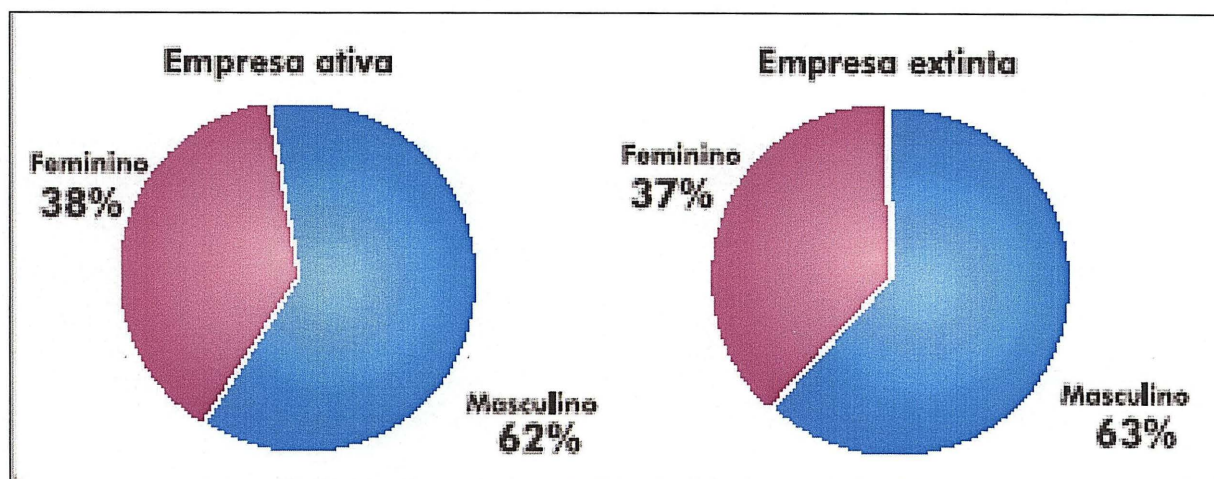


GRÁFICO 39 - GÊNERO DOS PROPRIETÁRIOS DAS EMPRESAS BRASILEIRAS, 2000-2002
 FONTE: SEBRAE (2010h, p.40)

Quanto à faixa etária, os proprietários, segundo o Gráfico 40, são na maioria pessoas entre 30 a 49 anos – 66% das ativas e 61% das extintas.

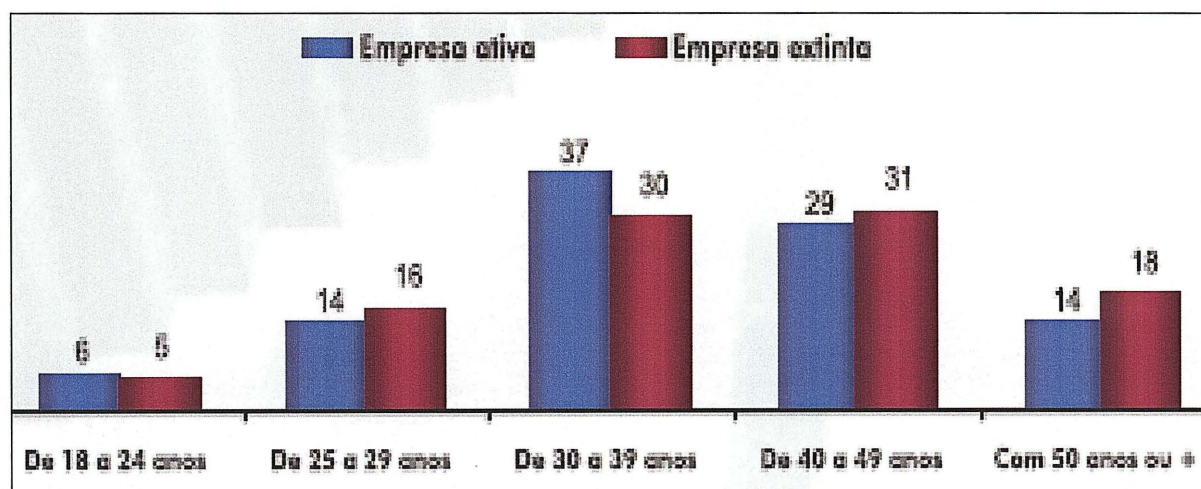


GRÁFICO 40 - FAIXA ETÁRIA - PROPRIETÁRIOS DAS EMPRESAS BRASILEIRAS, 2000-2002
 FONTE: SEBRAE (2010h, p.40)

Diferente do gênero é possível agora perceber que existem algumas diferenças entre os proprietários das entidades extintas e ativas. Há uma maior concentração de proprietários na faixa etária de 30 a 39 anos nas entidades ativas,

uma diferença de sete pontos percentuais com relação às extintas. As entidades extintas, por sua vez, apresentam um maior volume, significativo, em relação às ativas em duas faixas, a de 25 a 29 anos e a de 50 anos ou mais – respectivamente, dois e quatro pontos percentuais a mais. Porém, este dado por si só não permite que seja feita uma diferenciação relevante entre proprietários de empresas ativas e extintas.

4.4.2 Distribuição segundo o grau de estudo e experiência no ramo

Com relação a grau de estudo, os proprietários das empresas extintas e ativas apresentaram uma distribuição praticamente igual em todas as faixas que foram analisadas. A maior concentração da escolaridade apareceu na faixa relacionada ao colegial completo – ou segundo grau, ou ensino médio – até superior incompleto, em ambos os casos foi auferido o valor de 46%. Ou seja, “[...] indicando que essa variável [grau de estudo] não constitui base para a explicação das diferenças de mortalidade.” (SEBRAE, 2010h, p.16)

Escolaridade	Extintas	Ativas
Até o primário completo	5%	3%
Primário completo até ginásio incompleto	6%	7%
Ginásio completo até colegial incompleto	12%	14%
Colegial completo até superior incompleto	46%	46%
Superior completo ou mais	29%	29%
Nao informou	2%	1%
Total	100%	100%

FIGURA 20 - GENERO DOS PROPRIETÁRIOS DAS EMPRESAS BRASILEIRAS, 2000-2002
FONTE: SEBRAE (2010h, p.41)

De acordo com a Figura 21 as empresas extintas apresentavam um grau de conhecimento sobre o ramo que atuavam menor do que as entidades ativas. Por exemplo, para a questão “nenhum conhecimento” as entidades extintas (26%) superavam as ativas (21%) em cinco pontos percentuais e no item “alguém na família tinha um negócio similar” a diferença era de três pontos percentuais a menos – ativas com 22% e extintas com 19%.

Conhecimento do ramo de negócio	Extintas	Ativas
Nenhuma	26%	21%
Alguém na família tinha um negócio similar	19%	22%
Funcionário de outra empresa	19%	21%
Trabalhava como autônomo no ramo	12%	16%
Trabalhava como autônomo em outra atividade	8%	6%
Sócio / proprietário de outra empresa	7%	7%
Diretor / gerente de outra empresa	5%	5%
Outra experiência	4%	2%
Total	100%	100%

FIGURA 21 - EXPERIÊNCIA DOS PROPRIETÁRIOS DAS EMPRESAS, ENTRE 2000-2002
 FONTE: SEBRAE (2010h, p.43)

Além dos dados da figura acima, o Sebrae (2010h, p.22) constatou que 1/3 dos proprietários de empresas extintas com dois até nove colaboradores não detinham “[...] nenhuma experiência ou conhecimento no ramo de atuação quando da abertura da empresa”. Ou seja, segundo estes dados o volume de proprietários com ausência de conhecimento sobre ramo de negócio é maior nas empresas extintas, porém não é tanto quanto era de se esperar. Infelizmente, os números apresentados demonstram um perfil “aventureiro” no empreendedor tupi-guarani, isto é, alguém que se lança em novas empreitadas sem conhecer os riscos que estão envolvidos.

4.4.3 Atividades dos proprietários *ex-ante* e *ex-post* a operação da empresa

Segundo o Gráfico 41, o perfil dos proprietários de empresas extintas é mais heterogêneo nas entidades que tinham de dois até nove pessoas ocupadas. Nestas, os proprietários “[...] além de ex-autônomos e ex-funcionários de empresas privadas, exerciam um leque mais variado de atividades, tais como: donas de casa, empresários, estudantes e funcionários públicos” (SEBRAE, 2010h, p.22). Um fato extremamente interessante, quando é considerado que tal grupo de empresas é o que apresenta maior peso na estatística sobre a taxa de mortalidade empresarial – 75% do número total de empresas extintas (SEBRAE, 2010h, p.16).

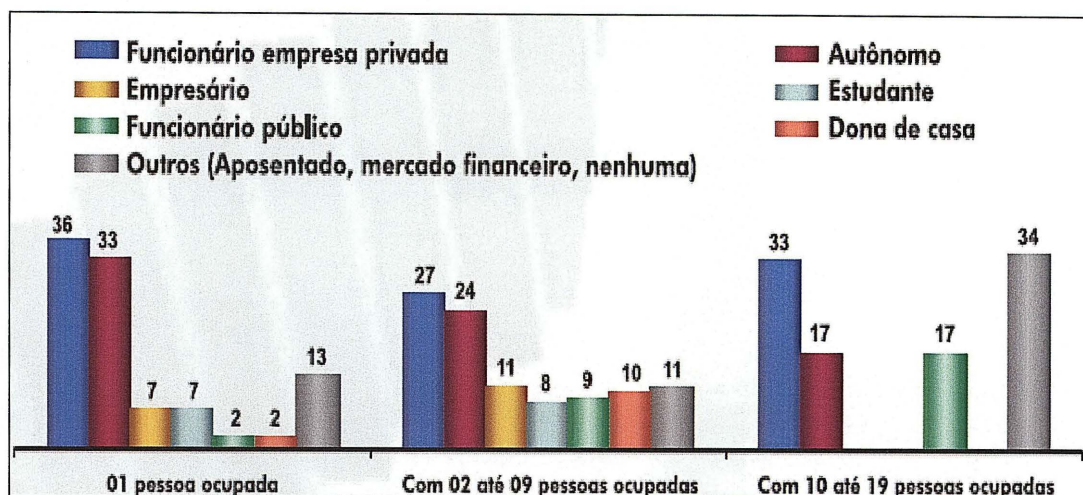


GRÁFICO 41 - ATIVIDADES EXERCIDAS EX ANTES PELOS EX-PROPRIETÁRIOS, 2000-2002
 FONTE: SEBRAE (2010h, p.43)

Quando são avaliadas quais atividades foram exercidas pelos empresários após a extinção da empresa tem se que:

Segundo os proprietários entrevistados, após o fechamento da empresa, 29% passaram a exercer a atividade de autônomo e 24% conseguiram um emprego. Atestando a característica do brasileiro em empreender, tem se que 14% abriram outra empresa, quer seja motivado pela identificação de uma oportunidade de negócio ou por necessidade de complementar/ gerar renda. (SEBRAE, 2010h, p.30)

Ou seja, se fosse considerado que o autônomo se iguala a uma empresa de “uma pessoa ocupada” o resultado seria que 43% dos “ex-empresários” tornaram-se “novos empresários”. Outro fato interessante da citação acima é que 1/4 desses ex-proprietários voltaram ao mercado de trabalho na condição de empregados, permitindo duas interpretações: (i) ou o espírito empreendedor deles não era mais que um rompante; (ii) ou o impacto da queda foi maior do que permitia o estoque de recursos e créditos que foram acumulados até aquele momento - talvez, tenha sido até ambas as coisas. A questão é que qualquer uma dessas possibilidades evidência o peso da falta do planejamento, como demonstra a citação abaixo:

[...] observa-se que o fator que ameaça a sobrevivência da empresa é a falta de dados consistentes para a tomada de decisão, desde a escolha do negócio a ser empreendido, até a forma de financiamento das operações, política de vendas, estratégia de compras e estrutura de produção (SEBRAE, 2010h, p.24).

Com base nesta linha de pensamento é de se esperar que os elementos motivadores ao empreendedorismo tenham uma conotação emotiva maior que lógica. Sendo, portanto, este o assunto abordado no próximo item.

4.4.4 Conhecimento e fatores de motivação do empreendedor

Com a Figura 22 fica evidente que o principal elemento motivador para a abertura de um negócio, tanto no caso das entidades extintas como ativas, é o desejo que estes “empreendedores” tinham (ou têm) de ser o próprio patrão – cerca de 40% -, um elemento claramente emotivo.

Motivos	Extintas	Ativas
Desejo de ter o próprio negócio	41%	38%
Estava desempregado	20%	16%
Identificou uma oportunidade de negócio	19%	15%
Para aumentar renda / melhorar de vida	16%	7%
Tinha experiência anterior	10%	5%
Foi demitido e recebeu FGTS / indenização	5%	3%
Por influência de outras pessoas	5%	4%
Tinha capital disponível	5%	2%
Tinha tempo disponível	5%	1%
Outro motivo	5%	3%
Estava insatisfeito no seu emprego	4%	3%
Aproveitou algum programa de demissão voluntária	3%	2%
Aproveitou incentivos governamentais	3%	1%

FIGURA 22 - MOTIVOS DA CONSTITUIÇÃO DAS EMPRESAS ENTRE 2000-2002
FONTE: SEBRAE (2010h, p.42)

Já o segundo elemento - também, tanto nas extintas (20%) como nas ativas (16%) - foi o fato de eles estarem desempregados. Se for utilizado o conceito econômico que desempregado é aquele que procura emprego e não consegue colocação no mercado de trabalho, tem-se que a constituição da empresa pode ter sido uma medida de última instância realizada por este “empreendedor” na busca de sua sobrevivência, seja como pessoa financeira ou como profissional – e.g., provedor de uma família, profissional inexperiente ou desatualizado. Apenas na terceira posição é que surge o fator “oportunidade de negócio”, sendo 19% dos casos da extintas e 15% das ativas. A maioria das demais respostas, contudo, segue a linha das duas primeiras, vão desde “por influência de outras pessoas” até “estava insatisfeito no seu emprego”, como que se fossem estes motivos justificasse tal decisão. O efeito destes elementos motivadores é sentido na Figura 23, que expõe as 40 perguntas mais comuns feitas pelos empresários ao Sebrae e aos contadores.

Visão de Negócio	
1.	Qual é a importância da elaboração de um planejamento estratégico de negócios?
2.	Como desenvolver um cronograma de atividades para implantar o planejamento estratégico de negócios?
3.	Onde buscar informações sobre o negócio que pretendo abrir?
4.	Quais são as formas de avaliar a aceitação de um produto ou serviço por parte do mercado consumidor?
5.	Como identificar meus concorrentes?
6.	Como reconhecer os pontos fracos e fortes da concorrência?
7.	O que é o diferencial competitivo?
8.	Como calcular o prazo de retorno do investimento?
9.	Qual o prazo ideal para o retorno do investimento?
10.	O que significa uma oportunidade de negócio?
Administração Geral	
11.	Qual é o procedimento para se alugar um imóvel para a empresa?
12.	Qual é o procedimento para registrar a marca da empresa?
13.	Quais são os procedimentos para se contratar um empregado?
14.	Como controlar o meu estoque?
15.	Como utilizar a mão-de-obra terceirizada?
16.	Como incentivar a minha equipe de funcionários?
17.	Qual é o procedimento correto para a aquisição de um programa (software) de gestão?
18.	Como estabelecer as rotinas e os processos da minha empresa?
19.	Quais são os controles básicos de gestão?
20.	Como envolver os empregados na participação dos resultados da empresa?
21.	Quais são os prós e os contras de se possuir um sócio?
22.	Quais são os procedimentos para que a minha empresa tenha um site na Internet?
23.	Como estabelecer a capacidade produtiva da minha empresa?
Marketing	
24.	Como divulgar a minha empresa?
25.	Como prospectar clientes?
26.	Como montar uma equipe de vendas?
27.	Como definir as metas de vendas?
28.	Como elaborar um cadastro de clientes?
29.	Como fazer uma pesquisa de mercado?
30.	Como escolher o melhor ponto comercial?
31.	Como atender bem o cliente?
Finanças	
32.	Qual é a diferença entre os custos fixos e os variáveis?
33.	Como elaborar o custo das mercadorias vendidas?
34.	O que é o fluxo de caixa e qual é a sua importância?
35.	O que é, e como calcular o ponto de equilíbrio da minha empresa?
36.	Como posso saber se a empresa está obtendo lucro?
37.	O que é capital de giro e como calculá-lo?
38.	Como calcular o custo da mão-de-obra direta - MOD?
39.	Como formar o preço de venda adequado ao mercado?
40.	Como reconhecer se o custo dos produtos ou dos serviços é competitivo no mercado?

FIGURA 23 - AS 40 PERGUNTAS MAIS FREQUENTES DOS EMPRESÁRIOS, 2008
 FONTE: SEBRAE (2010d, p.6)

Convém ressaltar, antes de tudo, que este trabalho não está afirmando que as perguntas da Figura 23 são absurdas ou simplórias. Longe disso, a questão é que muitas delas por certo foram feitas por empresários já atuantes ou por ex-empresários, isto é, pessoas que já investiram tempo, dinheiro, e por que não dizer, a vida em empreendimentos sem sequer entender o que significa planejamento estratégico, capital de giro ou como se forma um preço de venda. A leitura principal que pode se ter desta lista de dúvidas é que aparentemente é mais cômodo procurar

o balcão do Sebrae ou o contador da empresa, do que realizar um curso, como demonstra o Gráfico 42. Nele é possível perceber que “cursos e palestras” é maioria tanto nas MPE’s (41%) como nas MGE’s (70%), porém com taxas bem diferentes. Ou seja, nem cerca a metade das MPE’s realiza os treinamentos do Sebrae e, por outro lado, quase 2/4 das MGE’s o faz. Fato este que beira a ironia, já que o nome Sebrae significa “Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas”.

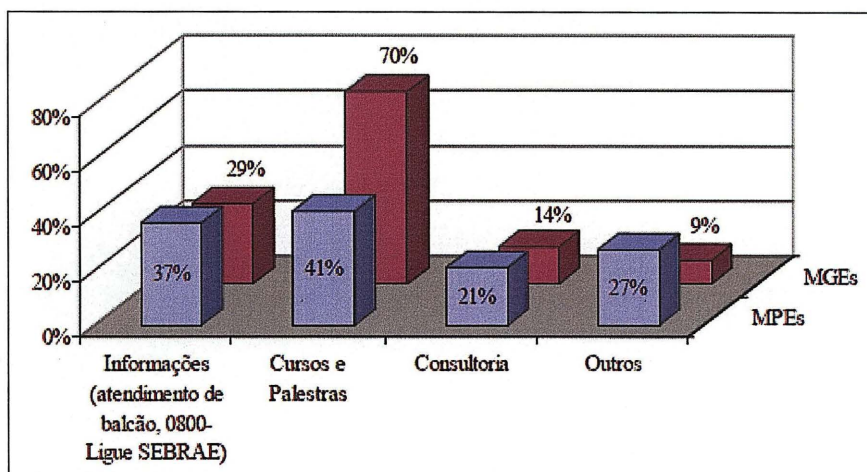


GRÁFICO 42 - PRODUTOS SEBRAE UTILIZADOS PELAS EMPRESAS PAULISTAS -1998
 FONTE: SEBRAE (2010e, p.49)

O empresário não aparenta estar preparado para o empreendedorismo, não busca o aperfeiçoamento como gestor, não assume uma postura pró ativa – e.g., apenas 29% das empresas disseram que já utilizaram o Sebrae apesar da instituição ser conhecida por cerca de 90% da empresas (GRÁFICO 43).

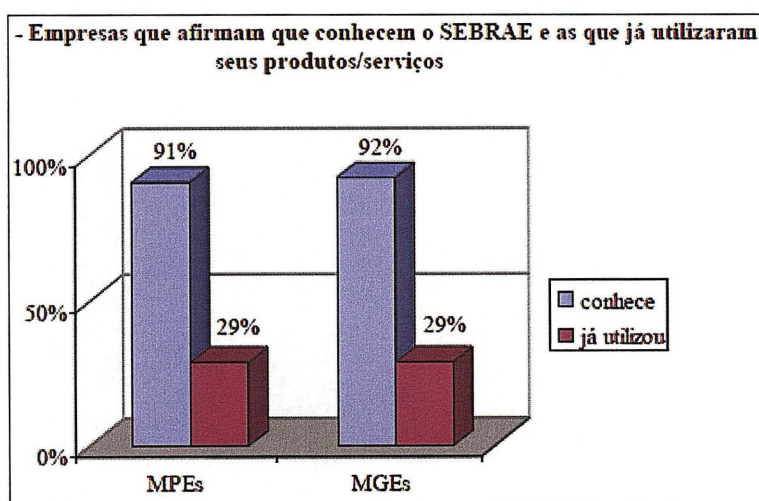


GRÁFICO 43 - EMPRESAS PAULISTAS QUE JÁ UTILIZARAM O SEBRAE -1998
 FONTE: SEBRAE (2010e, p.49)

Com base no que foi demonstrado não é estranho, que seja tão alta a taxa de mortalidade, mesmo as empresas em atividade não devem ser tratadas como sinônimo de sucesso, já que é alta a natalidade empresarial (FIGURA 24).

Número médio de natalidade empresarial em relação a cada 1 empresa extinta			
Regiões	2000	2001	2002
Sudeste	1,6	1,8	2,0
Sul	1,7	1,7	1,9
Nordeste	1,6	1,9	2,1
Norte	1,9	1,9	2,1
Centro-Oeste	1,9	1,8	2,0
Brasil	1,7	1,8	2,0

FIGURA 24 - QUOCIENTE ENTRE NATALIDADE MORTALIDADE EMPRESARIAL, 2000-2002
FONTE: O autor, com base nos dados do SEBRAE (2010h, p.27)

Ou seja, segundo a figura acima, praticamente duas empresas novas nascem em relação a cada uma que morre. Se este fato for somado aos números anteriores que demonstraram que existe pouca diferença entre os empresários das entidades extintas e ativas, quanto ao gênero, faixa etária, grau de instrução, nível de experiência e com relação aos seus elementos motivadores. Não é possível, portanto, estabelecer que haja um comportamento padrão que diferencie estes dois grupos e que justifique as condições tão opostas de negócios – continuidade e extinção - até aquele momento da pesquisa. Os dados que foram apresentados não indicaram, em nenhum momento, se as empresas que eram ativas apresentavam ou não sustentabilidade econômico-financeira, portanto nada garante que elas não estarão no grupo das extintas em uma nova pesquisa.

5 CONFRONTO ENTRE TEORIA E DADOS

Este trabalho busca identificar quais são as ferramentas da análise econômico-financeira que melhor se enquadram na tentativa de reduzir a taxa de mortalidade empresarial brasileira. Para tanto, seu elemento norteador é a definição dada à palavra “auditoria” na NBR ISO 19011 (2002, p.2): “processo sistemático, documentado e independente para obter evidências [...] e avaliá-las objetivamente para determinar a extensão na qual os critérios [...] são atendidos”. Ou seja, o ponto de partida deste trabalho é que as ferramentas de análise, para serem realmente eficazes, precisam processar de modo adequado as evidências obtidas, de tal forma que seja possível ao gestor verificar se os principais critérios à sobrevivência da entidade estão sendo atendidos. Sendo assim, antes de tudo, é necessário definir quais são esses principais critérios. E o melhor modo para conseguir esta informação é realizando uma autópsia nas empresas extintas através da lupa da ciência social aplicada – dentro dos conceitos apresentados no referencial teórico. Sendo assim, este penúltimo tópico do trabalho apresenta-se dividido em três partes. A primeira é a autópsia propriamente dita, a segunda é a definição dos critérios mais importantes à sobrevivência tendo como base o resultado da autópsia e a terceira – e última parte - é a identificação das análises mais adequadas à redução da taxa de mortalidade com base nos critérios estabelecidos.

5.1 AUTOPSIA DAS EMPRESAS EXTINTAS

O presente tópico apresenta o perfil das empresas extintas dentro de quatro tópicos: (i) porte e setor, (ii) segmento de atividade e (iii) estrutura e comportamento.

5.1.1 Conforme o porte e o setor

Como foi demonstrado no tópico quatro – levantamento de dados -, cerca de metade das empresas brasileiras fecham até o segundo ano de operação. Este valor é elevado quando comparado com alguns outros países – e.g., 30% Portugal, 30% Itália, 20% EUA (SEBRAE, 2010g, p.5). Contudo, a Figura 25 demonstra que esta taxa de mortalidade elevada que o Brasil ostenta não tem uma distribuição homogênea nos aspectos porte e setor.

Empresas ativas Brasil

		Taxa porte	
+	MPE's	5.028.318	98% <= SEBRAE (2010q, p.15)
+	MGE's	81.967	2% <= SEBRAE (2010q, p.15)
=	Empresas Brasil	5.110.285	100%

		Taxa porte	Cálculo:	
+	Microempresas	4.215.661	82%	$\leq [83\% / (83\% + 16\%) \times 98\%]$ <=SEBRAE (2010h, p.32)
+	Pequenas empresas	812.657	16%	$\leq [16\% / (83\% + 16\%) \times 98\%]$ <=SEBRAE (2010h, p.32)
+	MGE's	81.967	2%	<= SEBRAE (2010q, p.15)
=	Empresas Brasil	5.110.285	100%	

		Taxa setor		Cálculo:
+	Comércio	2.912.862	57%	<=SEBRAE (2010h, p.31)
+	Serviço	1.890.805	37%	<=SEBRAE (2010h, p.31)
+	Indústria	306.617	6%	<=SEBRAE (2010h, p.31)
=	Empresas Brasil	5.110.285	100%	(Empresas Brasil) x (taxa setor)

Empresas extintas Brasil

+	Empresas Brasil	5.110.285	
x	Mortalidade até 2 anos	50%	<= SEBRAE (2010h, p.11)
=	Empresas Extintas	2.555.143	

		Taxa porte		Cálculo:
+	Microempresas	2.452.937	96%	<=SEBRAE (2010h, p.32)
+	Pequenas empresas	76.654	3%	<=SEBRAE (2010h, p.32)
+	MGE's	25.551	1%	<=SEBRAE (2010h, p.32)
=	Empresas Extintas	2.555.143	100%	(Empresas extintas) x (taxa porte)

		Taxa setor		Cálculo:
+	Comércio	1.303.123	51%	<=SEBRAE (2010h, p.31)
+	Serviço	1.175.366	46%	<=SEBRAE (2010h, p.31)
+	Indústria	76.654	3%	<=SEBRAE (2010h, p.31)
=	Empresas Brasil	2.555.143	100%	(Empresas Brasil) x (taxa setor)

Taxa de mortalidade pontual

		Taxa Mortalidade	Cálculo:
+	Microempresas	2.452.937	58%
+	Pequenas empresas	76.654	9%
+	MGE's	25.551	31%
=	Empresas Extintas	2.555.143	50%

		Taxa Mortalidade	Cálculo:
+	Comércio	1.303.123	45%
+	Serviço	1.175.366	62%
+	Indústria	76.654	25%
=	Empresas Brasil	2.555.143	50%

Número em preto : saldo de cálculo anterior ; **Número em vermelho** : dado obtido pelo site do Sebrae; **Número em azul** : Saldo de cálculo atual

FIGURA 25 – DISTRIBUIÇÃO EMPRESARIAL BRASILEIRA

FONTE: O autor, com base nos dados apresentados nas tabelas anteriores

Pela ótica do porte, os cálculos apontam que as microempresas têm uma taxa de mortalidade de 58%, as pequenas apresentam 9% e as MGE's 31%. Ou seja, a taxa de mortalidade das pequenas empresas é bem menor do que a de países anteriormente citados e a das MGE's praticamente se iguala. São as microempresas, com sua participação de 96% e taxa de mortalidade de 58%, que respondem pelo mórbido cenário empresarial brasileiro.

A Figura 25 demonstra também que - pela ótica do setor - serviços e comércio apresentam as maiores taxas de mortalidade. Pois, estes dois setores representam juntos 97% das empresas extintas – 51% comércio e 46% serviços - e, além disso, eles também apresentam taxas de mortalidade que superam a dos países que foram citados – 45% comércio e 62% serviços. Estas duas últimas taxas de mortalidade, por sua vez, explicam também porque o setor de serviços - que representa apenas cerca 1/3 (37%) das empresas ativas - quase que se iguala na estatística de extinção com o setor de comércio – cuja participação é mais da metade (57%) das empresas ativas. Em outras palavras, é o setor de serviço o caso mais grave de mortalidade empresarial dentro do território brasileiro.

Com base nos fatos acima apresentados são as entidades de micro porte dos setores comércio e serviço que precisam de cuidados especiais para que a redução da taxa de mortalidade empresarial brasileira seja possível. Sendo que, neste contexto, as empresas do setor de serviços são as que necessitam de maior atenção, já que a maioria - quase 2/3 (62%) -, segundo os cálculos, encerra suas atividades em até dois anos de operação.

5.1.2 Conforme o segmento de atividade

As MPE's dos setores de comércio e serviços, no contexto geral, apresentam um comportamento distinto quanto à concentração dos principais segmentos de atividade. O setor de comércio é o mais disperso e o de serviço é o que apresenta maior concentração. Considerando os cinco maiores segmentos de cada setor – Figuras 12 e 13 - tem-se que este quinteto no setor comércio tem uma representatividade de cerca de 38% e o de serviços 84%.

A alta dispersão do comércio não lhe tira a característica de ser um setor que agrupa muitas empresas que apresentam grande diversidade de produtos, como pode ser visto em seus cinco itens mais representativos: 11% Minimercados e

mercearias; 11% Varejo do vestuário; 07% Materiais de construção; 05% Farmácias e perfumarias; 04% Comércio de autopeças. Tal característica exige uma considerável atenção destas entidades, entre outros pontos, para a questão da gestão do ciclo operacional, do capital de giro, das contas erráticas e cíclicas.

O setor de serviços, por outro lado, apresenta duas situações distintas dentro dos cinco maiores segmentos – (i) 33% Serviços prestados às empresas; (ii) 24% Alojamento e alimentação; (iii) 11% Transporte terrestre; (iv) 09% Atividades recreativas, culturais e desportivas; (v) 07% Informática. A primeira, das duas situações, é aquela em que estão as empresas que não apresentam necessidades de grandes investimentos em estrutura e/ou estoques – sejam, matérias de consumo ou de equipamentos. Ou seja, são as empresas intensivas em mão-de-obra, por venderem conhecimento ou simplesmente trabalho braçal. Já a outra situação é a das empresas que necessitam de grandes investimentos, sejam estes para ponto comercial, estoque ou equipamento. No primeiro caso, estariam as “profissões regulamentadas” e os “serviços diversos às empresas” – e.g., serviços jurídicos e serviços de limpeza -, já no segundo caso as lanchonetes, restaurantes, transportes rodoviários, entre outros – e.g., custo com ponto comercial, com estoque de alimentos, com caminhão, entre outros. As atividades citadas acima além de pertencerem aos segmentos mais representativos, também são, dentro do setor de serviços, as cinco atividades mais representativas, totalizando 52% do total deste setor, sendo: (i) 16% Serviços diversos às empresas; (ii) 13% Lanchonetes e similares; (iii) 08% Profissão regulamentada²⁴; 08% (iv) Transporte rodoviário de cargas; 07% (v) Restaurantes.

Com base no desenvolvimento feito acima para o setor de serviço tem-se que uma parte de suas entidades apresenta um comportamento análogo ao do comércio quanto ao peso das contas estoque – e.g., serviços de restaurante e lanchonetes – e outra parte apresenta um comportamento mais particular, com predominância do custo fixo (fator humano) – e.g., serviço jurídico e o contábil. Portanto, fica evidente que o setor de serviço não pode ser tratado dentro do contexto econômico-financeiro como tendo funções de produção homogêneas. Fato este extremamente relevante, pois, como visto, as empresas prestadoras de serviços apresentam uma grande sensibilidade às oscilações de humor do mercado.

²⁴ Profissões consideradas na pesquisa: arquitetura, engenharia (s), contabilidade e direito.

5.1.3 Conforme a estrutura e comportamento

Como foi exposto na referencial teórico é essencial que haja uma administração eficaz dos recursos escassos – e.g., tempo, dinheiro, recursos naturais, entre outros – para que, assim, seja possível obter a maximização dos resultados de forma sustentável. Partindo dessa premissa é de esperar que os recursos da empresa sejam tratados no processo de *trade-off* de forma racional pelos empresários, na medida que estes buscam maximizar o próprio bem-estar dentro de conceito sistêmico. Assim, deste comportamento egoísta explícito é esperado, que externalidades surjam contribuindo para desenvolvimento sustentável da empresa e, por consequência, da economia do país como um todo – e.g., crescimento do PIB. Contudo, para que este cenário possa ocorrer os empresários/gestores precisam apresentar as competências que são necessárias para tanto, isto é, eles precisam ter acumulado o conhecimento e a capacidade para aplicá-lo.

Segundo o que foi observado no “levantamento de dados”, as empresas extintas e ativas de MPE’s, em geral, são compostas quase com o mesmo tipo de perfil de empreendedor. Ou seja, homem (60%) com ensino médio completo/superior incompleto (50%), com idade entre 30 a 39 anos (1/3), que constitui uma empresa com cerca de 80% de recurso próprio - mesmo não tendo nenhuma experiência na atividade operacional da entidade (1/4) - somente porque queria ter seu próprio negócio (40%). Este perfil, não é condizente com o conceito de agente maximizador racional da ortodoxia econômica, pois como um homem adulto, com boa instrução, pode realizar a aplicação de seus recursos, os quais foram acumulados com esforço durante a primeira metade de sua vida, em um investimento que ele nada conhece. Este é o perfil de um agente que, facilmente, terá sua fronteira da “racionalidade limitada” alcançada, tanto por questões oportunistas *ex-ante* como *ex-post* – seja por fornecedores como também por clientes. E o pior é que estes “empreendedores” aparentemente ignoram a própria limitação, pois mesmo a maioria (cerca de 90%) conhecendo a existência do Sebrae, apenas um 1/3 (30%) se utilizam de seus serviços – destes apenas cerca de 40% são cursos. Neste contexto, a questão principal não é quais são os indicadores ou análises mais adequadas, pois provavelmente não importará para estes investidores o que os números acusarão, o

que realmente importa para eles é a ilusão de serem donos, exaurindo os recursos da empresa para fins pessoais.

Quanto à estrutura é interessante focar as empresas extintas em dois aspectos: o do capital e o do mercado. Quanto ao primeiro aspecto, estrutura de capital, as MPE's extintas apresentam uma composição orgânica entre 2 a 9 pessoas (75%) e uma composição inorgânica média de R\$ 20 mil – 1/4 para capital de giro e 3/4 para investimento fixo. Como o 61% das MPE's estão em imóveis alugados, aparentemente a maior parte deste investimento fixo é com equipamentos – a maioria (70%) com mais de cinco anos de uso. Analisando esta estrutura de capital pela ótica do dispêndio tem-se que este dois setores são bem diferentes, pois no volume total de gasto a composição orgânica tem um peso de 11% no comércio e de 56% no serviço e a composição inorgânica, considerando apenas matérias para processamento ou revenda, tem um peso de 75% no comércio e de 19% no serviço. Ou seja, MPE's do setor de serviço apresentam um maior vazamento de recursos às questões do fator humano e o comércio com formação de estoque. Todavia, estes dois setores são iguais em ponto, eles precisam gerenciar estes gastos principais em conjunto com outros elementos circulantes, dentro de orçamento de apenas R\$ 5 mil, que é o valor médio do capital de giro da empresa.

É interessante perceber que a estrutura de capital é apontada por 41% dos empresários das MPE's como tendo baixa produtividade. Provavelmente, as MPE's, por terem equipamentos com idades avançada e por apresentaram uma proporção de mão-de-obra inadequada, já tem ultrapassado a capacidade máxima de eficiência do fator fixo. Ou seja, provavelmente por estarem operando na curva de produção com um produto marginal negativo. O que exigiria, para a reversão deste cenário, a ampliação do fator fixo ou redução do fator orgânico até a “posição ótima” – também conhecida como posição de equilíbrio. O problema é que, pela ótica da tecnologia estática, o fator orgânico nas MPE's já é muito baixo em volume de colaboradores (entre 2 e 3 pessoas ativas) e não há recurso financeiro para ampliar o investimento fixo – segundo, os empresários o valor mediano faltante seria de R\$ 30 mil. Já, a abordagem pela ótica do avanço tecnológico também não apresenta grandes espaços nestas entidades. Pois, as microempresas apresentam elevado grau de simplicidade operacional (apenas usuárias de tecnologia básica) ou de alto nível intelectual (intensiva de conhecimento interpretativo), neste último caso as profissões regulamentadas. Sendo assim, dentro dos limites dos dados levantados e

das premissas apresentadas, aparentemente, o rendimento decrescente das microempresas é algo inerente à entidade, decorrente de sua composição frágil de recursos que não operam dentro de escalas produtivas eficazes.

Com relação ao segundo aspecto – estrutura de mercado –, as MPE's estão inseridas dentro de contexto econômico de mercado quase “perfeito” – também conhecido como “competitivo” ou “puro”. Pois, elas são (i) tomadoras de preço, (ii) os produtos que comercializam, dentro do segmento que atuam, são praticamente iguais aos do concorrente – e.g., pão francês, balanço patrimonial, transporte de carga, entre outros –, (iii) as barreiras comerciais, financeiras e tecnológicas são pequenas – e.g., legislação simplificada, baixo investimento inicial, entre outros – e (iv) pelo porte e volume de entidades o poder de monopólio ou monopsonio é praticamente inexistente. Além desses fatores, suas operações transacionais são na maioria em condição *spot* - comércio com 56% das compra e 48% das vendas, serviços com 67% das compras e 61% das vendas. Os dois setores apresentam na média um desencontro de seis pontos percentuais entre compra e venda.

A diferença mensurada anteriormente entre pagamento e recebimento corrobora, parcialmente, com a afirmação feita pelos empresários das MPE's extintas de que a maior dificuldade que sentiram foi com falta de capital de giro (42%). Contudo é necessário lembrar que os maiores pesos nas receitas das MPE's com 2 a 9 colaboradores são os clientes de balcão (67%) e as empresas privadas (23%) – praticamente um mercado doméstico, centrado no próprio município (52%) . Ou seja, um mercado onde o cliente tem um papel mais ativo do que o vendedor, sendo este último apenas mais um entre os inúmeros concorrentes de igual porte e estrutura, logicamente acarreta um ciclo maior de estoque, por consequência uma maior necessidade de capital de giro.

Para encerrar a estrutura de mercado das MPE's, analisar a forma de contrato e governança que são utilizados por elas, que são, respectivamente, os “contratos de curto prazo seqüencial” e a “governança de mercado”. Como as maiorias dos clientes das MPE's são consumidores finais ou empresariais que buscam ativos de baixa especificidade – e.g., lanches, roupas básicas, peças automotivas padronizadas, etc. – ou, ainda, serviços intensivos em esforço humano – repetitivos e os de aplicação de técnicas normalizadas. Elas acabam se utilizando destes dois instrumentos – de maneira formal ou informal, consciente ou não –, pois eles são caracterizados pela inexistência de um grande esforço por ambas as partes

na manutenção do vínculo, o cliente porque tem muitos fornecedores similares e, por sua vez, o fornecedor por operar com produtos de transação recorrente, sendo em grande parte, realizada na condição *spot* ²⁵. Porém, é importante ressaltar que as MPE's para poderem cumprir com suas atividades operacionais precisam dos colaboradores. Portanto, elas também se utilizam do contrato "que define a situação de autoridade das partes", neste caso gerente e gerenciado - o "contrato de trabalho" seja ele de apresentação formal ou informal.

5.2 CRITÉRIOS NECESSÁRIOS PARA SOBREVIVÊNCIA

Segundo os dados apresentados e analisados anteriormente, as empresas extintas eram, em sua grande maioria, entidades de micro porte, dos setores de comércio e serviços, atuantes em um cenário econômico similar ao conceito de mercado puro. Os ex-proprietários, no momento da constituição destas empresas, eram pessoas com pouca ou nenhuma experiência no ramo; após a extinção estes "gestores" costumam afirmar que o maior problema à continuidade da operação foi a falta de capital de giro. Sendo, portanto, em síntese, este o cenário sobre o qual é necessário montar critérios para a busca da redução da taxa de mortalidade.

O critério para sobrevivência das entidades que se enquadram no cenário acima, precisa envolver instrumentos de caráter *ex-ante* e *ex-post* ao início das atividades, que possam atender simultaneamente o comportamento de três grupos: (i) empresas de comércio puro, (ii) empresas de semi-serviço/semi-comércio e (iii) empresas de serviço puro. O primeiro grupo são todas as empresas citadas no setor de comércio, o segundo grupo são as empresas locadas no setor de serviço que apresentam elementos similares com o setor de comércio – e.g., restaurantes, lanchonetes, entre outras – e, por fim, o terceiro grupo, que são as empresas do setor de serviço que realizam, principalmente, a comercialização da atividade humana intelectual e/ou braçal – e.g., advogados, contadores, serviços gerais, entre outros.

²⁵ A governança trilateral, também pode ser considerada por alguns como sendo a forma de atuação das MPE's se for considerado que o PROCON é a entidade pré definida pelas partes como sendo o intermediador de possíveis futuros litígios. Porém, de se lembrar esta entidade é imposta como defensor do consumidor, portanto não é um elemento imparcial, o que descaracterizaria acaba por descaracterizando a questão trilateral.

5.2.1 Receita mínima para equilíbrio

Dentro dos aspectos gerais do capitalismo, uma empresa deve ser constituída para apresentar resultados econômico-financeiros positivos. Ou seja, ela deve apresentar valores maiores de entrada do que saída de recursos, em tal grandeza que supere as outras aplicações possíveis no mercado, de modo a justificar a manutenção do investimento realizado. Desta forma, o primeiro critério passa a ser o estabelecimento do resultado operacional em um valor positivo e maior que o valor de referência utilizado pelo mercado (piso) – e.g., a taxa CDB ou a TJLP²⁶. Caso o valor não seja positivo ocorrerá destruição nominal e real da riqueza da empresa, por outro lado, mesmo que ele seja positivo, mas com uma grandeza menor que a taxa de referência mercado, também ocorrerá a destruição do investimento real no longo prazo, mesmo mantida a ilusão nominal. Portanto, o desrespeito deste primeiro critério compromete a continuidade das entidades. Conforme estas premissas uma receita bruta alta não significa necessariamente que uma entidade esteja bem, pois há de se levantar em conta qual foi volume gasto para tanto. Todavia, uma receita muito baixa é preocupante, pois, por certo, ela será incapaz de gerar resultados que excedam o custo operacional e o de oportunidade.

A baixa receita é exatamente um dos principais problemas das microempresas, já que a maioria das entidades extintas (50%) apresentava faturamento bruto mensal médio no valor máximo de R\$ 5 mil. Deste valor, o microempresário precisava (i) tirar as despesas de estrutura – e.g., aluguel, água, luz, telefone, entre outros -, (ii) repor o capital de giro, (iii) cumprir com as obrigações do contrato de mão-de-obra (em média de duas ou três pessoas), (iv) igualar o investimento com o custo de oportunidade, (v) honrar a parcela - principal mais o serviço da dívida - dos 20% emprestados para compor o capital da empresa e, ainda, (vi) obter lucro como elemento motivador à continuidade da entidade. Isto, sem considerar os desencaixes com governo, imprevistos, oscilações de mercado, entre outros vazamentos passíveis de ocorrerem. Ou seja, a receita média, em seu valor máximo é um montante muito justo, senão pequeno, para tantos elementos essenciais à existência de uma empresa. O que resulta na necessidade da definição do nível da receita mínima (nível de operação de equilíbrio). Ou seja, a receita que

²⁶ CDB – Certificado de Depósito Bancário; TJLP – Taxa Juro de Longo Prazo.

seja suficiente para cobrir os gastos variáveis, fixos e o custo de oportunidade, sendo estes os elementos do segundo critério.

5.2.2 Gasto máximo à receita de equilíbrio

A receita de equilíbrio é uma variável dependente da margem de contribuição (ou lucratividade) e do nível de gasto fixo da estrutura. A lucratividade (pela ótica do custeio variável) com valor positivo permite que cada unidade vendida contribua para pagar o gasto fixo - dispêndio que independem do volume transacionado. A manutenção do equilíbrio da receita somente é útil se for respeitado a fronteira superior do gasto (valor teto), o qual não pode se rompido sem acarretar prejuízos a toda estrutura. Caso o teto do gasto unitário não seja respeitado a lucratividade será muito baixa ou até negativa, assim cada unidade vendida contribuirá menos para cobrir os dispêndios fixos, ou pior, pode até contribuir de forma negativa, comprometendo ainda mais a situação financeira e econômica da empresa. Já no caso do gasto fixo, a ruptura do teto acarreta em deslocamento do ponto de equilíbrio para patamares cada vez maiores de operação, podendo alcançar valores incompatíveis com a capacidade instalada da empresa, ou ainda, com perfil da curva de demanda do mercado, tornando inviável a continuidade da entidade.

O que torna os gastos elementos tão importantes para todas as microempresas é o fato delas não terem uma capacidade de operação que permita ganhos de escala – decorrente de sua simplicidade tecnológica e baixo valor de investimento - e, principalmente, por serem tomadoras de preço. As microempresas não apresentam poder de monopólio em um patamar significativo, assim se obrigam a aceitar o preço que o mercado determina para seus produtos, portanto, não operam realizando o *markup* – definindo o preço a partir do custo e da oportunidade. O único caminho para obtenção de resultado positivo para as microempresas é através do controle de seus gastos. O comércio, por exemplo, por movimentar ativos transacionais de baixa especificidade, portanto, precisa realizar basicamente uma operação de arbitragem²⁷ – comprar barato em um local para vender caro em outro - onde seu foco principal são os gastos variáveis, pois em valores macros estes

²⁷ Fato estes delicado ser quando considerado que a maior parte das transações (compra e venda) ocorre no próprio município.

podem até superarem os gastos fixos. Por outro lado, o setor de serviços das microempresas por cristalizar parte do valor de sua habilidade humana (conhecimento e/ou habilidade) nos produtos que entrega aos clientes – e.g., um alimento preparado, um relatório contábil, uma defesa em juízo, um ambiente limpo –, tem no gasto com a estrutura o elemento de maior prioridade, pois os componentes variáveis são de baixíssimo valor e de difícil controle – e.g., o custo das folhas de papel por cliente nos escritórios contábeis.

5.2.3 Preço de equilíbrio entre demanda e capacidade instalada

O preço dos bens e serviços transacionados pelas microempresas, como foi visto, é dado pelo mercado. Desta forma, este é um elemento de questão exógena quanto à vontade da entidade. Porém, as microempresas têm a opção de se movimentar na curva de demanda para otimizar resultado – através da melhor posição entre a capacidade instalada e o desejo de compra do mercado. Contudo, este movimento precisa ser feito com zelo, pois pelas características que foram levantadas – e.g., alta concorrência e produtos de pouca especificidade – a curva de demanda das microempresas, provavelmente, apresenta um quadro de alta elasticidade. Ou seja, pequenas oscilações no nível de preço, por certo, resultam em uma grande variação na quantidade demanda, podendo até, em casos extremos, zerar a receita das microempresas em casos de aumento de preço. Por outro lado, a redução de preço deve apresentar uma ampliação da demanda pelo produto, a qual, conforme a quantidade, provavelmente não será facilmente atendida pelo empresário da empresa de micro porte. A dificuldade deste último cenário é desencadeada pelo baixo valor de investimento fixo da estrutura e do capital de giro, de forma que o aumento do volume não encontra suporte nem na capacidade instalada e tão pouco nas contas cíclicas. Portanto, o aumento do trabalho pela redução do preço pode acabar gerando gastos extraordinários que rompem os critérios de equilíbrio, tendo como caso extremo, a mensuração de prejuízo após este ciclo operacional forçado – e.g., aquisição de matérias-primas com ágio, horas extras, uso de crédito de curto prazo com alto serviço de dívida, entre outros. Ou ainda, conforme o nível de redução, um preço final que pode gerar uma condição de impraticável de equilíbrio, por exemplo, margem de contribuição negativa; risco este

possível já que a maioria dos empresários das MPE's afirmou desconhecer os custos dos principais produtos de suas empresas (86%).

5.2.4 Comportamento do proprietário

Se forem respeitados os três critérios que foram expostos, por certo, as entidades de micro porte gozaram de boa saúde econômica que, no longo prazo, se converterá em resultado financeiro positivo. Porém, mesmo neste cenário econômico favorável poderá ocorrer, no curto prazo, problemas no fluxo de caixa. Pois, as MPE's realizam mais vendas na condição a prazo (58%) do que compras (50%), sendo assim, em um dado momento, dentro do ciclo operacional, pode acontecer um desencontro entre a entrada e a saída de recursos. Este fato é ainda mais preocupante no comércio, porque ele apresenta um comportamento de grande diversidade de produtos e um grau de passividade muito elevado na vendas – como foi demonstrado anteriormente -, o que, provavelmente, resulta em períodos consideráveis de estocagem. Desta forma, estabelecer um fluxo de caixa prospectivo, devidamente ajustado dentro do ciclo operacional é extremamente importante para a sobrevivência da empresa, entre outros motivos por causa do comportamento do empresário das MPE's frente ao princípio da entidade.

O fluxo de caixa permite a visualização do capital de giro necessário durante todo o ciclo operacional, o que permite que o empresário “não” venha a julgar que um valor de caixa positivo, em um dado momento, é o lucro da operação e está disponível para atender seus fins pessoais – como ocorre em 48% das vezes. Este último ponto – o comportamento do proprietário – leva a necessidade da definição de quando e como ocorre a remuneração do empreendedor. Ao constituir uma empresa, o proprietário desta pode optar em contratar um gestor ou realizar ele própria a gestão da operação – o que geralmente ocorre -, em ambos os casos ele terá como seu direito o ônus ou o bônus do resultado final da operação. Porém, somente no caso dele optar em exercer a gestão da operação é que lhe será dado o direito de saque de um valor “x”, antes da apuração do resultado, que é a sua remuneração pelo o exercício da função de gerencia. Todavia, este valor deve ser uma remuneração justa conforme o valor de mercado para a função, estabelecida segundo sua responsabilidade e porte da entidade. Em síntese, a empresa não pode ser vista como um banco particular do empresário para seus assuntos pessoais. Isto

é, enquanto o ciclo operacional não terminar o empresário não pode se valer do caixa da empresa como sendo uma linha de recurso que serve aos seus interesses particulares, desta forma ele deve organizar sua subsistência conforme seu pró-labore e esperar – com cautela - os frutos da operação. Caso contrário no longo prazo o investimento do “empreendedor” se extinguirá por completo, exaurindo inclusive os bens pessoais do mesmo.

5.3 ANÁLISES ECONOMICAS E FINANCEIRAS MAIS ADEQUADAS

Este último tópico do “confronto da teoria com os dados coletados” apresenta aspectos que definem quais são as análises que atendem as necessidades das microempresas e os fatores limitadores das que não atendem. Para tanto, ele se encontra dividido em duas partes: (i) principais problemas e (ii) análises adequadas.

5.3.1 Principais problemas no uso das análises econômicas nas microempresas

Os critérios apresentados no tópico anterior são, em menor ou maior grau, questões válidas para todas as empresas. Porém, no caso das microempresas o que ocorre é que elas são altamente sensíveis quanto ao impacto do desrespeito dessas premissas básicas. As microempresas, diferente das MGE's, não apresentam acúmulo de capital e, tão pouco, capacidade produtiva que permita que elas se adaptem, em tempo hábil, caso os “tradicionais” indicadores retrospectivos venham a indicar problemas com os critérios. Além da questão estrutural, a possibilidade de negociação das microempresas também é limitada, pois juntas são maioria, porém isoladas não são motivo de atenção por parte do governo e nem conseguem grandes vantagens com fornecedores. Por exemplo, uma fábrica que emprega mil pessoas, por certo, pode conseguir dos fornecedores bons descontos caso venham a quitar uma dívida atrasada e, muitas vezes, até tem suas dívidas de tributos renegociadas em vários anos. Já uma microempresa com duas ou três pessoas não tem a mesma sorte, sendo assim ela corre contra o tempo em caso de problemas com critérios que foram apresentados.

Além da sensibilidade aos critérios na questão temporal, existe outro fator que difere as microempresas quanto ao perfil das análises econômicas e financeiras.

Os donos dessas entidades são, geralmente, elementos ativos no empreendimento, ou seja, os relatórios contábeis devem apenas corroborar com a prática vivenciada no dia-a-dia, pois são eles que compram e assinam os cheques para os fornecedores, realizam a venda e executam o serviço ou entregam a mercadoria ao cliente. Porém, tem se dois problemas no uso destes dados contábeis na microempresa. O primeiro é que o perfil da maioria dos empresários das empresas extintas entre dois e nove colaboradores – que representam 75% casos – apresentava a mais heterogênea formação que poderia ser possível, desde ex-donas de casa (10%) até ex-funcionários de empresas privadas (27%) e públicas (9%). Racionalidades construídas dentro de vivências das mais diversas, mesmo quando é considerado o perfil médio do empreendedor – *e.g.*, homem (60%) com idade entre 30 a 39 anos (1/3). Esta característica dificulta, de forma geral, que a interpretação das análises por estes “empreendedores” venha a ser igual entre eles e, muito menos, com os profissionais das ciências sociais aplicadas, ainda mais pelo fato deles apresentarem uma alta resistência a participarem de cursos – *e.g.*, apenas 12% dos empresários das MPE’s realizaram cursos no Sebrae²⁸.

O segundo ponto é que a maiorias das análises econômicas e financeiras tradicionais dependem das demonstrações contábeis, as quais, infelizmente, nem sempre são expressões das realidades das microempresas, seja pela desorganização dos empresários na entrega da documentação, desconhecimento sobre o que deve ser entregue, entre tantos outros motivos. Desta forma a extração de dados destes balanços e demonstrativos em nada ou pouco contribuem, pois ou eles não representam a realidade da empresa ou, ainda, a demonstram, mas de forma tardia à capacidade de reação da microempresa – isto quando os indicadores chegam a ser entendidos pelo empresário. Em suma as análises adequadas para as microempresas precisam ser dinâmicas à realidade da microempresa, de fácil interpretação ao seu gestor e, principalmente, devem gerar, por consequência, bons resultados nos indicadores consagrados das análises econômicas e financeiras.

Desta forma as análises de caráter retrospectivos e/ou que não consideram o impacto dos desvios padrão no curto prazo não são adequadas ao micro empresário mesmo que representassem a realidade da empresa. Os índices de liquidez, por exemplo, são cálculos que consideram capacidade de solvência em um

²⁸ “Apenas 30% dos empresários usufruíram dos recursos do Sebrae” x “40% destes fizeram cursos” = 12%

período tempo muito longo à realidade da microempresa, muitas vezes um desencontro entre injeção e vazamento de recursos em poucos ciclos, já pode desencadear todo um processo de fragilização da entidade – e.g., levando o uso de cheque especial, cartão de crédito, entre outros recursos. A ciclometria também apresenta o mesmo problema, pois ao realizar uma distribuição média, com base em estoques finais - na melhor situação, obtidos em relatórios trimestrais da contabilidade - não capta as oscilações dentro do período interno do intervalo utilizado. E ainda que fossem capazes de captar talvez, com já explicado, poderiam indicar muito tarde a realidade para uma reversão da situação alertada. As análises verticais, horizontais (real ou nominal) e de endividamento, por sua vez, dificilmente atenderam as necessidades das microempresas, pois como visto já é raro o volume de dados confiáveis dentro da própria empresa, o que não se diz então de dados de outras empresas que sirvam para compor um quadro de índices que permita a comparação de atividades homólogas. Além do mais, estas três últimas análises apresentam a mesma limitação temporal da liquidez e também não avaliam a qualidade dos elementos envolvidos. Por exemplo, “pagar dívida”, como foi visto, ocupou a quarta posição para o de desejo de empréstimo pelo MPE's – uma qualidade muito ruim de dívida -, ao mesmo tempo “adquirir novas máquinas” ficou em segundo lugar – uma qualidade boa se houver capital de giro e demanda que sustente esta nova estrutura. Ou seja, somente conhecer a quantidade da dívida para microempresas não significa muito, a análises do endividamento precisa avaliar também a qualidade e o contexto sistêmico no qual ele se insere.

5.3.2 Análises adequadas ao perfil da microempresa

Para que os indicadores econômicos e financeiros apresentem bons resultados é necessário que ocorra uma harmonização entre compra, produção, venda, receita e gasto. Em uma situação utópica é possível obter neste contexto de equilíbrio o lucro máximo - isto é, um lucro marginal igual a zero ($\Delta \pi = 0$), ponto no qual a receita marginal (RMg) se iguala ao custo marginal (CMg) -, uma situação que representa o ponto ótimo de operação econômica (curto prazo) e financeira (longo prazo) de uma empresa. Tendo o nível de capital de giro adequado à operação, por certo, todos os indicadores oriundos deste cenário perfeito serão considerados bons – lembrando que o custo de oportunidade já está considerado nos cálculos.

Logicamente, o cenário das microempresas está longe deste contexto utópico, pois caso contrário, a taxa de mortalidade não seria tão alta, porém existem algumas ferramentas de análise econômicas e financeiras em caráter prospectivo e retrospectivo que podem reduzir esta distância. As análises prospectivas seriam os parâmetros a serem seguidos e medidos, sendo elas: ponto de equilíbrio e o fluxo de caixa em diagrama. Já as análises retrospectivas mediriam o sucesso ou não no uso dos parâmetros, sendo elas: lucratividade, rentabilidade e demonstrativo do fluxo de caixa.

As análises prospectivas escolhidas como adequadas se caracterizam pela simplicidade de seus resultados e pela fácil interpretação do significado de seus termos intermediários. O ponto de equilíbrio, a primeira análise citada acima, indica a quantidade mínima de transação necessária para que o lucro zero possa ser possível, ou seja, é a quantidade mínima de movimento que a empresa precisa ter para que não tenha prejuízo econômico, desde que respeitados os valores de teto de gastos e de capacidade produtiva. Algo que é de fácil compreensão para a grande massa de empresários da empresa de micro porte, pois não envolve taxas, quocientes, apenas quantidade de produto/serviço e volume dinheiro. Tão pouco, o ponto de equilíbrio apresenta necessidade de outros elementos que não estejam dentro dos muros da empresa, diferente, por exemplo, dos índices de liquidez e de análise horizontal que exigem um maior grau de conhecimento teórico e de mercado para que a perfeita uma interpretação ocorra.

Portanto, o empresário, através do ponto de equilíbrio, sabe que até certo volume de receita sua empresa apenas trabalha para honrar seus compromissos e a partir deste dado ponto o lucro total de sua empresa será a própria margem de contribuição multiplicada pelo excedente produtivo – o produto excedente ao ponto de equilíbrio. Na mesma forma, ele determina seu prejuízo simplesmente multiplicando a quantidade faltante de transação para o ponto de equilíbrio pela margem de contribuição muito antes da apuração final a ser realizada no próximo mês ou trimestre pela contabilidade. Além disso, este tipo de análise exige que o empresário da entidade de micro porte tenha a ciência da qualidade de seus gastos – fixo e variáveis -, bem como a margem de contribuição média de sua operação. Em suma, o ponto de equilíbrio fornece o caráter dinâmico exigido pelo contexto transacional da microempresa, dando ao empresário o tempo necessário para a tomada de decisões que podem reverter um quadro problemático, reduzindo assim

dois dos elementos da racionalidade limitada - a escassez temporal decisória e a assimetria informacional pela falta de dados essenciais.

O fluxo de caixa prospectivo em forma de diagrama é extremamente importante para completar o cenário analítico da microempresa, pois ele demonstra o movimento de injeção e vazamento de recursos da entidade, dentro de um nível de detalhamento que é necessário – em dias, semanas e mês - para a definição do volume de capital de giro da entidade. Além da questão da importância de seus dados, ele também permite que o empresário tenha uma visão gráfica do comportamento padrão do ciclo transacional e gradativamente amplie sua competência para a gestão financeira. Sendo ainda este, um instrumento base caso venha ocorrer o aperfeiçoamento destes gestores do micro empreendimento, pois esta análise permite procedimentos mais avançados, como, por exemplo, uma análise descontada pelo fator de risco.

Como já dito, as análises retrospectivas comprovam se os parâmetros estabelecidos e acompanhados atingiram os objetivos propostos. A lucratividade forneceria a contribuição média de cada unidade, ou seja, o lucro obtido da transação excedente ao ponto de equilíbrio dividido pelo volume total transacionado, algo, portanto, fácil de ser comparado com o parâmetro prospectivo. A lucratividade multiplicada com “produtividade do capital” (giro de capital) resulta na rentabilidade, que é um indicador muito importante para o microempresário, pois permite que este tenha uma visão de quanto seu investimento está rendendo em cada período – mês, trimestre, semestre ou ano –, desta forma podendo compará-lo com as outras possibilidades do mercado para avaliar se o empreendimento está criando ou destruindo riqueza frente às oportunidades existentes. A demonstração do fluxo de caixa é a conferência se o fluxo de caixa projetado evoluiu conforme as expectativas. Isto é, permite verificar se os recursos destinados ao capital de giro estão sendo gerenciados de forma eficaz para a execução do ciclo operacional sem comprometimento do resultado final.

Todas estas análises podem ser realizadas *ex-ante* ou *ex-post* à abertura da empresa de micro porte, tanto para o setor de comércio como para o serviço. Contudo, após a análise dos dados levantados, realizados através da lente do referencial teórico, tem-se que muitas empresas de micro porte certamente não seriam constituídas caso passassem por estas análises. Ou seja, talvez a elevada taxa de mortalidade brasileira nos dois primeiros anos, seja na verdade um processo

de seleção natural dentro das diretrizes darwinistas – a sobrevivência do mais apto -, pois, como demonstram os dados do Sebrae (2010p, p. 8), cerca de 43% dos planos de negócios analisados pela instituição em 2007 foram considerados desfavoráveis para abertura do empreendimento. Este volume de entidades com planejamento inadequado pode ser muito mais alto, quando é considerado que a maioria das MPE's (cerca de 70%) nunca procurou o Sebrae. Resumidamente significa que se for aplicada esta análise em muitas empresas de micro porte, bem provavelmente se obteria que a maioria delas não tem estrutura suficiente para atender o mercado e que estão fadadas a se extinguir assim que exaurirem os recursos que dispõem, o que aparentemente ocorre, segundo os dados, em um período de dois anos.

6 CONCLUSÃO

O ponto de partida do trabalho foi buscar ferramentas de análises econômicas e financeiras que pudessem reduzir a taxa de mortalidade das empresas brasileiras, por ser alto esse valor no cenário internacional, quando considerados os dois primeiros anos de operação. Para tal empenho, primeiro foi exposto dentro do referencial teórico os principais conceitos da teoria econômica e financeira, que buscam explicar e avaliar o comportamento das empresas e do mercado em uma ótica microeconômica e, posteriormente, foi levantada a identidade empresarial brasileira, entre 1998 e 2009, através dos dados do Sebrae.

Do confronto dos dados levantados com o referencial teórico constatou-se que a alta taxa de mortalidade empresarial no Brasil praticamente é de microempresas do setor de comércio e serviços. Isto é, o setor industrial de forma geral e as empresas de pequeno, médio e grande porte não apresentam divergência com os valores internacionais, estas últimas, por sinal, quando isoladas chegam até a colocar o Brasil em uma posição melhor do que a de muitos países desenvolvidos.

Desta forma, o desenvolvimento do trabalho foi direcionado para estabelecer o perfil da empresa de micro porte. A primeira constatação deste movimento foi que, infelizmente, as pesquisas sobre as empresas brasileiras, não apresentam um volume de dados sobre as microempresas, como deveria ser feito, já que são maioria tanto nas entidades extintas como ativas. Sendo assim, partiu-se da premissa que por se tratar de uma questão de “grandes números”, o extrato de amostragem das pesquisas, provavelmente, apresenta viés com as microempresas.

Sendo assim, foi possível estabelecer que as microempresas são, em geral, estruturas com um volume de investimento de cerca de R\$ 20 mil que possuem entre duas a nove pessoas em atividade, tendo como empresários pessoas das mais diversas formações, desde ex-donas de casas até profissionais de profissão regulamentada. Todavia, é possível limitar o perfil médio da maioria destes microempresários em homens com ensino médio completo a superior incompleto, com idade entre 30 a 39 anos, que constituiu cerca de 80% do capital de sua empresa com recurso próprio, mesmo não tendo nenhuma experiência na atividade operacional da entidade, simplesmente porque queriam ter seu próprio negócio. Segmentos estes que, em geral, são atuam em condições similares a de mercado de concorrência perfeita, pois as microempresas, normalmente, são tomadoras de

preço, transacionam produtos que são praticamente iguais aos do concorrente, não apresentam poder de monopólio ou monopsonio, não sentem grandes barreiras – sejam comerciais, financeiras e tecnológicas – para entrarem ou saírem do mercado e, por fim, operam em grande parte na condição *spot*.

É interessante ainda, ressaltar que na maioria dos casos das empresas extintas seus empresários apontaram como os problemas da entidade (i) a falta do de capital de giro, (ii) a falta de clientes e (iii) os problemas financeiros. Respostas interessantes considerando também que a maioria dos empresários das MPE's afirmou que desconhecem a composição de custos de seus principais produtos. Além disso, costumam adotar uma postura comercial passiva ao esperarem que os clientes os procurem. Com base nestes e nos outros dados apontados tem se um cenário no qual a microempresa não apresenta nem estrutura de capital ou conhecimento de gestão qualificado para enfrentar uma curva de alta elasticidade de demanda – caso típico de seus produtos. Sendo possível, inclusive que estejam operando em condição de escala de rendimento decrescente e rentabilidade marginal negativa, pois estas microempresas não apresentam controles de custos e seus relatórios contábeis, muitas vezes não condizem com a realidade da entidade.

Por esses elementos expostos conclui-se que as análises econômicas e financeiras mais adequadas ao cenário das microempresas que possibilita a redução das taxas de mortalidade são as ferramentas prospectivas “ponto de equilíbrio” e “diagrama do fluxo de caixa” e as retrospectivas “lucratividade”, “rentabilidade” e “demonstrativo do fluxo de caixa”. As primeiras servindo como parâmetros e indicadores de operação, sendo geradas pelos próprios gestores da entidade. Já as segundas, geradas pelos contadores, cumpririam a função de confirmarem a realização dos critérios definidos. Porém, é interessante ressaltar que estas ferramentas não são panacéias e, tão pouco, desqualificam as tradicionais ferramentas econômico-financeiras – e.g., índices de liquidez, análises horizontais e verticais, entre outras. Porque elas não podem evitar que muitas empresas que já estão operação venham a encerrar suas atividades, pois não deveriam sequer ter sido iniciadas. Ou seja, sua extinção é processo de seleção natural do mercado. Estas ferramentas, simplesmente permitem que a empresa de micro porte que tenha condição de continuidade, receba informações mínimas e necessárias para a gestão de seus recursos escassos, reduzindo o efeito da racionalidade limitada, ampliando sua chance de sobrevivência dentro das limitações que aqui foram levantadas.

7 REFERÊNCIAS

ACADEMIA BRASILEIRA DE LETRAS. **Dicionário escola da língua portuguesa**. São Paulo: Editoria Nacional, 2008 – 2ª edição.

CLEMENTE, A. e Souza, A. **Decisões Financeiras e Análise de Investimentos**. São Paulo: Atlas, 2008.

FIANI, R. Teoria dos custos de transação. In: KUPFER, D.; HASENCLEVER, L. (Orgs). **Economia industrial**. Rio de Janeiro: Campus, 2002.

FOLHA, **Folha Online – Dinheiro - Comissão concede primeiro Nobel em Economia a uma mulher; dupla divide prêmio - 12/10/2009 - 08h12** Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/folha/dinheiro/ult91u636815.shtml>> Acesso em 03/02/2010.

GIL, A.C. **Como elaborar projetos de pesquisas**. São Paulo: Atlas, 2002 – 4ª edição.

HIRSCHFELD, H. **Engenharia econômica e análise de custos**. São Paulo: Atlas, 2000 – 7ª edição.

MANUAL DA USP, **Manual de economia dos professores da USP**. In: PINHO, D.; VASCONCELLOS, M. (Orgs). São Paulo: Saraíva, 2003

MARION, J. **Análise das demonstrações contábeis: contabilidade empresarial**. São Paulo: Atlas, 2002 – 2ª edição

MEDEIROS, O. e RODRIGUES, F. **Testando Empiricamente o Modelo Fleuriet** Disponível em: << <http://www.congressousp.fipecafi.org/artigos42004/65.pdf> >> Acesso em 03/02/2010

NEVES, S. E VICECONTI, P. **Contabilidade avançada e análise das demonstrações financeiras**. São Paulo : Frase, 1999 – 9ª edição

NBR ISO 19011:2002. **Diretrizes para auditorias de sistema de gestão da qualidade e/ou ambiental**. Associação brasileira de normas técnica, nov. 2002

PADOVEZE, C. L. E BENEDICTO, G. **Análise das demonstrações financeiras**. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2004

PAULANI, L. M. E BRAGA, M.B. **A nova contabilidade social**. São Paulo: Editora Saraiva, 2003

PERROTTI, E. **Superdicas para escrever bem diferentes tipos de texto**. São Paulo: Saraiva, 2009

PESSALI, H. **Teoria dos custos de transação**: uma avaliação à luz de diferentes correntes do pensamento econômico. Curitiba, 1998. 168 f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Econômico) - Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Econômico, Setor de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná.

PINDYCK, R.S. e RUBINFELD, D.L. **Microeconomia**. São Paulo: Pearson, 2006

PONDE, J. **Coordenação, custos de transação e inovações institucionais**. Campinas: UNICAMP/IE, 1994

SEBRAE. Disponível em:<<<http://www.biblioteca.sebrae.com.br>>> Acesso em 03/02/2010

- (a) - A Gestão dos Custos nas MPEs Paulistas: um estudo exploratório, 2002
- (b) - A relação das MPEs com as médias e grandes empresas, 2009
- (c) - A relação das MPEs paulistas com o Poder Público, 2007
- (d) - As 40 Perguntas mais freqüentes dos empresários, 2008
- (e) - Estudo comparativo: Pequenas empresas (MPE's) versus Grandes empresas (MGE's) no - Estado de São Paulo, 1998
- (f) - Expectativas das MPE's paulistas para 2010, 2009
- (g) - Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas do Tocantins, 2006
- (h) - Fatores condicionantes e taxa de mortalidade de empresas no Brasil, 2004
- (i) - Gestão de micro e pequenas empresas, 2003
- (j) - Impactos da "Lei Geral" (LG) nas Micro e Pequenas Empresas no Brasil, 2008
- (k) - Impactos da Crise Financeira Internacional nas MPE's Brasileiras, 2009
- (l) - O 13º Salário nas MPE's paulistas em 2009, 2009
- (m) - O Financiamento das Micro e Pequenas Empresas (MPE's) no Brasil, 2009
- (n) - O Guia básico sobre os pequenos negócios no Estado de São Paulo, 2006
- (o) - Os pequenos negócios no Brasil, 2004
- (p) - Pesquisa de efetividade dos Planos de Negócios, 2009
- (q) - Onde estão as Micro e Pequenas Empresas no Brasil, 2006

SICHE, R., AGOSTINHO, F., ORTEGA, E., ADEMAR, R., **Índices versus indicadores: precisões conceituais na discussão da sustentabilidade de países.** Disponível em: << <http://www.scielo.br/pdf/asoc/v10n2/a09v10n2.pdf> >> Acesso em 03/02/2010

SOUZA, L. **Contabilidade ao alcance de todos.** Curitiba: Juruá, 2002

SOCOLIK, H. e COSTA, M.E.L. **BACEN, Analista – Área 2, Conhecimentos Específicos, Nível Superior, Economia - Microeconomia.** Brasília: Vestcon, 2009

8 DOCUMENTOS CONSULTADOS

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ. Sistemas de Bibliotecas. **Teses, dissertações, monografia de trabalhos acadêmicos**. Curitiba: Editora UFPR, 2007.

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ. Sistemas de Bibliotecas. **Citações e notas de rodapé**. Curitiba: Editora UFPR, 2007.

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ. Sistemas de Bibliotecas. **Redação e editoriação**. Curitiba: Editora UFPR, 2007.

MICHAELIS dicionário prático: **inglês-português**. São Paulo: Melhoramentos, 1997.

ACADEMIA BRASILEIRA DE LETRAS. **Dicionário escola da língua portuguesa**. São Paulo: Editoria Nacional, 2008.